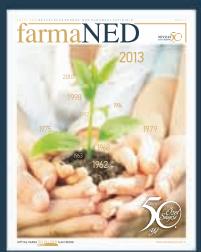


# farmaNED

NEVZAT  
ecza deposu  
**50.**  
Yıl



Tüm beyaz  
önlüklülerin dikkatine!  
**farmaNED** dergi formunda  
ilginize sunulmuştur.



NEVZAT  
ecza deposu **50**.  
*Yıl*

# Sen Çok Yaşa

Ne kadar çok yaşarsan, o kadar çok şey görürsün.

Çok şey yapar, daha çok paylaşırın.

Yeni yerler, yeni insanlar keşfedin.

Daha çok başarı tadarsın.

Ve elbette daha çok hayal kırıklığı...

Ama önemli olan yaşamın senin için hazırladığı her şeye hazır olmak, ona katılmak.

Yaşamak dediğimiz de bu değil mi zaten?

Yalnızca daha uzun değil,  
doyasıya yaşamaktır asıl olan.

Senin işin, hayallerin için çalışmak.

Bizim Pfizer'deki işimiz ise  
onlara ulaşacağın kadar iyi ve  
çok yaşamani sağlamak.



Daha sağlıklı bir yaşam için™

facebook.com/PfizerTurkiye'yi ziyaret edin,  
duygularınızı, deneyimlerinizi paylaşın,  
yaşamla ilgili renginizi belli edin.  
[www.pfizer.com.tr](http://www.pfizer.com.tr)



*“Eczacı demek,  
halkın sağlığından  
sorumlu bir kişi demektir”*



Değerli eczacı meslektaşlarım,  
Hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum.

1962 yılının sonlarında kurulan ve büyük özveri ve emek ile bugünlere kadar gelen şirketimiz tam 50 yılı aşkın süredir sizlere en iyi hizmeti vermenin gayreti içerisinde olmuştur. Sizlerden aldığımız gücü yine sizlerin yararına değerlendirerek hep daha iyiye, daha güzelle ulaşmayı hedefledik.

2013 yılının benim için özel bir anlamı daha var: Eczacılık mesleğine adım attığımdan beri tam 60 yılı geride bıraktım. Bu süre zarfında mesleğimi; serbest eczacı, mesul müdür, ecza depocusu ve ilaç üreticisi gibi birçok kimlikte gururla icra ettim. Eczacı demek halkın sağlığından sorumlu bir kişi demek. 1953'te o yıllarda hiç eczanesi bulunmayan Ermenek'te ilk eczaneyi açarken de bugün gerek dağıtım kanalı gerekse ilaç üreticisi olarak halk sağlığına hizmet ederken de aynı bilişte olduğumu ifade etmek isterim.

Öğrencilik yıllarımдан bugüne kadar geçen 60 yıl içerisinde, mesleğimin ne büyük gelişmeler kaydettiğini görmek beni mutlu ediyor. Eczacılık Fakültesi'ndeki hocalarımızın coğunluğunu Hitler Almanya'sından kaçarak Türkiye'ye sığınmış olan Yahudi asıllı Alman hocalar teşkil ediyordu. Bugün ise tüm Türkiye'deki eczacılık fakültelerinde yüzlerce değerli Türk eczacı hocamız var.

Üniversitelerde verilen eczacılık eğitiminin kalitesi her geçen gün artmakta ve bu yolda sonsuz çaba gösteren akademisyenlerimiz ve kurumlarımız, genç eczacıların geleceğe umutla bakmasını sağlamaktadır.

İnanıyorum ki eczacılık mesleği önumüzdeki yıllarda da insana değer veren, insan sağlığını herşeyin üstünde tutan bir yaklaşım içinde hızla gelişecektir. Bu bağlamda mesleğimizi tercih edecek olan gençlerimizi de yürekten kutluyorum.

Nevzat Ecza Deposu olarak geride bıraktığımız 50 yılda edindiğimiz tecrübeyi, önumüzdeki yıllarda da eczacılarımıza en iyi ve dürüst hizmeti sunabilmek için kullanacağız. Bizi bugünden taşıyan değerli meslektaşlarımı teşşekkür bir borç bilirim. Sizlerin de benim gibi meslek hayatınızı çok uzun yıllar sürdürmenizi temenni eder, hepimize sevgilerimi sunarım.

Eczacı Nevzat KARPUZCU  
Nevzat Ecza Deposu  
Yönetim Kurulu Onursal Başkanı

*“Kurulduğumuz ilk günden itibaren  
büyük bir titizlik, özen ve özveri ile  
mesleki yükümlülüklerin fevkalade  
farkında olarak çalışmaktadır.”*

Değerli meslektaşlarım,

Nevzat Ecza Deposu olarak eczacılara hizmette 50. yılımızı kutladığımız bugündelerde, sizlerin karşısına **farmaNED** dergisi ile çıkanın mutluluşunu ve gururunu yaşamaktayız. Bu yayın sayesinde tüm paydaşlarımıza sektörde dair gelişmeleri sunmayı ve Nevzat Ecza Deposu ile siz değerli paydaşlarımız arasındaki iletişimini artırmayı hedefliyoruz.

**farmaNED**, eczacı meslektaşlarına yönelik içerikte hazırlanan bir sektör dergisidir. Türkiye ilaç sektöründeki tüm paydaşlara hitap etmesini amaçladığımız bu yayınımda sektör haberleri, uzman görüşleri, röportajlar, eczacılık fakülteleri gibi mesleki aktarımının yanı sıra spor, turizm, kültür-sanat gibi sosyal konulara da yer vererek okuyucularımıza her anlamda zengin bir içerik sunmayı amaçlıyoruz.

50. yılımızda gerçekleştirdiğimiz bu açılımla umuyoruz ki hem paydaşlarımız arasında, hem de siz değerli meslektaşlarım ile kurumumuz arasında güzel bir köprü kuracağız. FarmaNED'in bu ilk ve özel sayısını okumaya başlamadan önce sizlere kısaca kurumumuzdan ve değerlerimizden bahsetmek istiyorum...

1962'nin Aralık ayında kurulmuş olan Nevzat Ecza Deposu, bugün Türkiye genelinde yaklaşık 60 ilde 1000'in üzerindeki personeli ile hizmet vermektedir. Kurulduğumuz ilk günden itibaren büyük bir titizlik, özen ve özveri ile mesleki yükümlülüklerin fevkalade farkında olarak çalışmaktadır. Yönetim olarak eczacı olmanın sorumluluğunu hissederek, siz değerli meslektaşlarınızın hassasiyetlerini anlamaktayız.



Bu çerçevede ecza depoculuğundaki tecrübeimizi değişen sektör yapılanması dahilinde dinamik bir şekilde yansıtma gayreti içindeyiz.

Nevzat Ecza Deposu, çalışanlarıyla birlikte, eczacıların beklenilerini en üst seviyede karşılamayı, resmi kurum ve kuruluşlarca belirlenmiş kalite standartlarını yakalayarak eczacılık bilinciyle hizmet sunmayı amaçlamaktadır. Paydaşlarımız için değer yaratmak, beklenilerine kalite ve istikrarla karşılık vermek her zaman önceliğimiz olmuştur. Bu doğrultuda misyonumuz, ülkesi, tüm paydaşları, çalışanları ve ilaç sektörü için; güvenilir, tecrübeli, dinamik, saygın ve sürekli arz eden ecza depoculuğu hizmeti sağlamaktır. Bu temel unsurları kurmak ve yaygınlaştırmak için 50 yıllık tarihimize çok çalıştık. Ancak daha nice yıllarda daha iyi hizmet sunmanın arzusundayız, bu nedenle daha da çok çalışmamız gerekiğinin farkındayız.

Yönetim olarak eczacı olmanın bilinciyle daima en iyi olmayıedefliyoruz. Bu doğrultuda en iyi olmanın, eczacılık mesleğinin en iyi şekilde icra edilmesi için gereken ecza depoculuğu hizmetini sunmaktan geçtiğine inanıyoruz. Bu hizmeti, iş ahlakına uyma ve çok çalışırken aynı zamanda dürüst çalışma ilkemizle sürdürüyoruz.

Hizmetimizin sürekliliği ve gelişimini sağlamak üzere gerekli yatırımları gerçekleştirmek ve koşulları yaratmak, tasarruf tedbirleri ile kaynakları akılç kullanmak ve bu sayede sürdürülebilirliği sağlamak ana ilkelerimizdir. Grubumuz 50 yıllık serüveninde sektör-

den edindiği kaynağı her zaman sektör içerisinde değerlendirmiş ve Türkiye ilaç sektörünün hizmetine sunmuştur. Bu kapsamda ecza depoculuğu alanında hizmet kalitesini artırmak ve paydaş memnuniyetini en üst seviyelere çıkarmak amacıylaümüzdeki dönemlerde de yatırımlarımız devam edecektir.

Türkiye ilaç sektöründe yaşanan son gelişmeleri yakından takip ederek, organizasyonumuza ve hizmet anlayışımıza, eczacılarımızın gelişmelere en iyi şekilde uyum sağlamaları amacıyla yeniden yapılandırmaktayız. 50 yıllık tecrübeimizi, ilkelerimiz doğrultusunda dinamizmimizle birleştirerek sizlere daha nice yıllarda en iyi hizmeti verme sevdasıyla olgunlaştırıyoruz.

Yarım asırdır yaptığımız gibiümüzdeki dönemde de inanıyorum ki çalışanlarımızdan aldığımız güçle ilke ve hedeflerimizden ödün vermeden, amaçlarımız doğrultusunda daha çok çalışarak siz değerli eczacılarımıza en iyi hizmeti vermeye devam ediyor olacağız.

**farmaNED**'i keyifle okumanız dileğiyle...  
Saygılarımla,

**Eczacı Emin KARPUZCU**  
**Nevzat Ecza Deposu**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**



**ABDI İBRAHİM**



**ILAÇ SANAYİ**

**08**

**NOVARTIS**



**12**

**DÜNYA  
MARKALARI**

Piyasa Analizi: Eczane Kanalında Gelişen Trendler

42

Sektörel: Turgut Tokgöz

46

Sektörel: Prof. Dr. Sabahattin Aydin

48

**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ ECZACILIK FAKÜLTESİ**



**20**

**FAKÜLTE**

**NEVZAT ECZA DEPOSU'NUN 50. YILI**



**ÖZEL DOSYA**



BOZKIR YELKENÇİLƏRİ



TUNCAY YALIN



YUNAN ADALARI



Yurt Rehberi: Karaman - Ermenek	74	Eczacı Kitaplığı	86
Dünya Mutfakları: Meksika Mutfağı	80	Mini Test	87
Kültür & Sanat	82		

**Editor**  
Buğra Dedeoğlu

**Görsel Tasarım**  
Barlas Palancılar

**Yapım**  
Ajans Branda  
Meksika Cad. Design Plaza  
No: 49 Ümitköy / ANKARA  
T: (0312) 236 65 00  
[www.ajansbranda.com](http://www.ajansbranda.com)  
[info@ajansbranda.com](mailto:info@ajansbranda.com)

**Baskı**  
Ses Ofset Ltd. Şti.  
Kazım Karabekir Cad.  
Kültür İş Merkezi  
No: 7/4 Ulus / ANKARA  
T: (0312) 341 99 30  
Baskı Tarihi: 1 Temmuz 2013

farmaNED'de yayınlanan yazı, fotoğraf ve reklamların tüm yasal sorumluluğu sahibi olan firmalara aittir. farmaNED'de yayınlanan yazılar ve fotoğraflar hiç bir şekilde kopyalanamaz, çoğaltılamaz; izin alınmadan alıntı yapılmaz.



# Türkiye'nin lider ilaç firması Abdi İbrahim'in Başkanı Nezih Barut ile sektördeki genel durum ve Abdi İbrahim üzerine bir röportaj yaptık.

## Bize kısaca Abdi İbrahim'den bahsedebilir misiniz?

Abdi İbrahim'in temelleri dedem Eczacı Abdi İbrahim Bey'in 1912 yılında İstanbul'da açtığı ilk eczane ile atılmıştır. Bir süre ilaç fabrikasında çalışan dedem daha sonra bir eczane kurmuş ve yapma ilaçlarla işe başlamış. Dünyadaki diğer örneklerin de benzer şekilde yapılandığını görüyoruz. Muhakkak üretimden önce eczane açılmış, eczanedede üretim yapılmış ve sonra üretim tesisleri kurulmuş. Dedem de bunun aynısını yapıyor ve eczananın ardından 1916 yılında çok kısıtlı şartlarda üretime başlıyor. 1919 yılında Abdi İbrahim Müstahzarat-ı İspençiyariye adıyla açılan fabrika ve laboratuvar, Abdi İbrahim İlaç Sanayi'nin çekirdeğini oluşturmuştur.

Bugün; Maslak Abdi İbrahim Tower'da, Esenyurt'ta Üretim ve Ar-Ge Tesislerinde şirketimizin 100 yıllık mirasını gözler önüne seriyoruz. 2010 yılında sektörün en gelişmiş lojistik merkezini faaliyete aldık. Toplam 40 milyon dolar yatırımla kurulan Abdi İbrahim Ar-Ge Merkezi, Türkiye'nin akredite olmuş ilk Ar-Ge merkezi olma özelliğini taşıyor. Şirketin inovasyon odaklı hedeflerini gerçekleştirmek üzere kurulan Ar-Ge merkezinde 150'nin üzerinde uzmandan oluşan uluslararası bir ekip çalışmaktadır. Bugün, GMP standartlarındaki üretim merkezimizde 160 markamız ve 350'ye yakın ürünümüz ile 11 farklı tedavi alanına hizmet sunan, 30'a yakın uluslararası işbirliğiyle sektörün en çok lisansörüne ve en geniş ürün portföyüne sahip şirketiyiz. Abdi İbrahim olarak aynı zamanda, Türkiye'deki akademik bilgi biriminin destegini de alarak üniversite-sanayi işbirliği içinde çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

---

**20'ye yakın ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. 3.400 nitelikli insan gücüyle sektördeki en yüksek istihdamı yaratın ve aynı zamanda sektörün en geniş pazarlama ve satış kadrosuna sahip ilaç şirketiiz.**

---

## Abdi İbrahim olarak 100. yılınızı kutladınız, bu başarı serüveninden biraz bahsedebilir misiniz?

Abdi İbrahim olarak, asırlık şirketler arasına girdiğimiz 2012 yılında en önemli çalışmalarımızdan biri de kültür ve sanat alanındaki sosyal sorumluluk projemiz "Van Gogh Alive Dijital Sanat Sergisi" oldu. Şirketimizin 100. yıl kutlamaları kapsamında gerçekleştirdiğimiz "Van Gogh Alive Digital Sergisi" ile 7'den 70'e tüm sanatseverlere, alışveriş müze anlayışının dışında bir deneyim yaşamış olduk.



Abdi İbrahim Başkanı Nezih Barut

Bir asırdır ‘tibba ve insanlığa hizmet’ misyonuyla faaliyet gösteren şirketimizin 100. yıl kutlamaları kapsamında Türkiye’ye getirdiğimiz “Van Gogh Alive Dijital Sanat Sergisi”, dâhi ressam Van Gogh'un 1880-1890 yılları arasındaki çalışmaları ve deneyimlerinden oluşan 3000'den fazla imajı bugüne kadar hiç deneyimlenmemiş yepeni bir formatta sunan son dönemin en etkileyici multimedya gösterilerinden biri oldu. Güçlü bir klasik müziske senkronize olarak değişen, dev boyutlardaki 3.000'den fazla Van Gogh görüntüsü; ekranları, duvarları, kolonları, tavanı ve hatta yeri de dolduran heyecan verici bir gösteri yaratarak, ziyaretçilerini ünlü ressamın eşsiz tarzını oluşturan coşkulu renkler ve canlı detaylarla adeta büyüledi. Sergi İstanbul ve Ankara'da olmak üzere toplam 215 bin kişi ile buluştu. Serginin bu kadar geniş bir kitlenin dikkatini çekmesinin ardından, 360 derece uygulanmış bir iletişim planı olduğunu özellikle belirtmek isterim. Sergi sonunda yaptığımız etki araştırması ile serginin başarısını kamuoyu nezdinde de onaylamış olduk. Araştırma sonuçlarına göre; ziyaretçilerin %93'ü sergiyi beğendiğini, %94'ü de sergiyi başkalarına tavsiye ettiğini belirtirken ziyaretçilerin %99'u Abdi İbrahim'in bu tarz sergileme devam etmesi yönünde görüş bildirdi.



“Van Gogh Alive Dijital Sanat Sergisi”

Bir diğer önemli projemiz olan Akılci İlaç Kullanımı Kampanyası, 1912 yılından beri tibba ve insanlığa hizmet eden şirketimizin 100. yılı onuruna, ‘İlacın doktorun önereceği doz ve sürede, eczacıya danışıklar kullanılması’ gerekliliğine dikkat çekmek amacıyla hayatı geçirildi. Akılci İlaç Kullanımı Kampanyası ile toplum sağlığı ve ülke ekonomisi açısından önem taşıyan bilinçsiz ilaç kullanımı konusuna dikkat çeken toplumsal farkındalık düzeyini artırmayı ve uzun vadede davranış değişikliği yaratmayı amaçladık.

Akılci İlaç Kullanımı Kampanyası'nın sosyal ve ekonomik alanda iki ana amacı bulunuyor. Kampanya sosyal alanda öncelikli olarak bilinçli ilaç kullanımı konusunda orta vadede farkındalık, uzun vadede ise davranış değişikliği yaratarak halkın bağışıklık sistemini koruyabilmeyi amaçlamaktadır.

Akılci İlaç Kullanımı Kampanyası kapsamında, 360 derece iletişim planı çerçevesinde daha geniş kitlelere ulaşmak amacıyla; görsel ve basılı malzemeler, TV reklamları, radyo spotları ve dergi ilanları kullandık. Dijital kanallarda ise Abdi İbrahim resmi web sitesi, Facebook ve Twitter gibi sosyal medya kanallarını kullanarak sürekli bilgi akışı sağladık.

Akılci İlaç Kullanımı Kampanyası'nın ikinci yılında bu kez çalışanlarımızı da aktif olarak projeye dahil ederek, Türkiye'nin en geniş kapsamlı araştırmasını gerçekleştirdik.

---

**Türk toplumunun ilaç kullanım alışkanlıklarını araştırmak üzere başlattığımız projenin ikinci fazında Türkiye'nin 7 bölgesinde faaliyet gösteren saha ekibimiz, çalıştığı illerdeki 10.000'i aşkın kişiye anket çalışması uygulayarak bugüne kadar Türkiye'de oluşturulan en büyük örnekleme üzerinde araştırmamızı gerçekleştirdi.**

---

Araştırmamanın analiz ve raporlama aşamaları ise araştırma şirketi tarafından yürütüldü, önumüzdeki günlerde rapor sonuçlarını kamuoyu ile paylaşacağız.

Türkiye'nin onde gelen sosyal sorumlu firmalarından biri olarak, eğitim alanında yatırımlar yapmaya, 100. yıldızda temel atma törenini gerçekleştirdiğimiz Belma Barut İlköğretim Okulu ile devam ettim.

Aynı zamanda, sürdürülebilir bir dünya için Abdi İbrahim olarak; yürüttüğümüz tüm faaliyetlerde sürekli iyileştirmeyi, doğal kaynakların etkin kullanılmasını, yasalara tam uyumlu kırlılığın önlenmesini, faaliyetlerimiz sırasında oluşan atıkların öncelikli olarak kaynağında azaltılmasını ve ayırtılmasını, geri dönüşüme kazandırılmasını ve en uygun yöntemlerle bertaraf edilmesini çevre politikamızın temeli olarak kabul etmekteyiz.

Son olarak şunu belirtmek isterim ki, kurumsal sosyal sorumluluk projeleri de şirket politikamızın en önemli parçasını oluşturmaktadır. Abdi İbrahim olarak amacımız, geliştirdiğimiz sosyal sorumluluk faaliyetleri aracılığıyla sürdürülebilir bir toplumsal yapı kurulmasına katkı sağlamaktır.

#### **Yatırımcı gözüyle Türkiye ilaç sektöründeki gelişmeleri değerlendirebilir misiniz?**

Pazar büyülüğümüz ve gelişmiş ülkelerdeki büyümeyen durması nedeniyle; köklü firmalarımızın satın alındığını ve yabancı firmaların bu sayede ülkemizde pazar payı elde ettiğini görmekteyiz.

#### **Ekonominin sonuçları ve stabil yapı Türkiye'nin notunu yükseltmeye devam ediyor ve bu göstergeler ülkeye yatırım iklimini pozitif yönde etkiliyor.**

Satın almalarla; ülkemize sermaye girişi olmakla birlikte, orta ve uzun vadede yaratılan katma değerin önemli bir kısmının yurtdışına transfer edildiği gerçeği de yadsınmamalı.

Bugüne kadar ülkemize yapılan yurtdışı kaynaklı yatırımlar, greenfield olarak tabii edilen sıfırdan fabrika/tesis yatırımı şeklinde olmamıştır. İlgili yatırımlar; sadece kurulu ve yerleşmiş bir yapının ve hazır pazar payının satın alınması şeklinde gerçekleşmiştir.

Abdi İbrahim olarak, biz de yurtdışında yaptığımız satın almalarla benzer yöntemi kullanarak pazar payı elde etme hedefiyle hareket ediyoruz. Ancak aynı zamanda sektörün gelişimine katkı sağlayacak yatırımlara da hız kesmeden devam ediyoruz. Diğer yandan bu satın almalarla şirket değeri ile birlikte pazar payının da değerinin ödendiğine dikkat çekmek isterim.

Ülkemizdeki yatırımlar; biyoteknoloji, onkoloji, kan ürünlerleri gibi üretim kapasitesinin yeterli olmadığı alanlara yöneliktilmesi ise sektörümüz açısından önemlidir.



Ancak bugün endüstriye yönelen yabancı yatırımcının sadece pazar payı odaklı yaklaşımıyla geçmişten farklı bir süreç izlemediğini görüyoruz.

Şöyle ki; babam İbrahim Hayri Barut'un sanayi hakkında yapılan bir toplantıda söylemini anekdot olarak paylaşmak isterim.

1958 – 1959 yıllarında, "Aspirin üretimini Türkiye'de yapmak yerine, Türkiye'nin o dönem üretmediği antibiyotiğe yatırım yapmalıyız." şeklindeki söylemi; o dönemde üretilmesi halinde sanayinin gelişimine katma değer sağlayacak yatırım alanlarına yönelikin gerekliliğine işaret etmektedir.

## Türkiye'nin ilaç ihracatını artırmayı mümkün olur mu?

2012 yılında eczacılık ürünleri ihracatı, önceki yıla göre %17 artarak 662 milyon dolar oldu. İthalat ise %15 daralarak, 4 milyar dolara geriledi. Eczacılık ürünlerinde dış ticaret açığı 2011larındaki 4,1 milyar dolardan 2012'de 3,3 milyar dolara inerken, ithalatın ihracatı karşılama oranı %12,1'den %16,6'ya yükselsek iyileşme gösterdi.

İlaçta dış ticaret dengesinin düzeltilmesi, Türkiye'nin cari açığının azaltılmasına önemli katkılar sağlayacaktır. İlaç endüstrisi için 2023 ihracat hedefi, 3 milyar dolar olarak konuşuluyor. Ancak gerekli koşullar oluşturulduğu takdirde, 2023 yılında ilaç endüstrimizin ihracatı 16 milyar doları aşabilir.

Yenilikçi bakış açısıyla, yeni yatırımlarla, uygulanacak doğru ve uzun soluklu politikalarla 2023 yılında Türk ilaç sektörünün hak ettiği yerde olacağına gönülden inanıyorum.

## Abdi İbrahim olarak sektörün zorlukları karşısında ne tür önlemler alıyorsunuz? Bu ortamda büyümeye planı yapıyor musunuz? Beklentileriniz, yatırımlarınız...

2012 yılına girerken, ikinci yüzyılımızda daha büyük başarılarla ulaşmamızı sağlayacak Vizyon 2021 stratejimizi ortaya koyduk.

Bu strateji çerçevesinde; iç pazardaki liderliğimizi sürdürülebilir kılmak ve Türkiye'deki gücümüzü dünyaya taşıyarak küresel bir oyuncu olmak gibi çok önemli iki hedefimiz var.

İlaç sektöründe sürdürülebilir bir büyümeye planıyla açık ara liderliğimi pekiştirdirken aynı zamanda global bir pozisyon kazanmayı da hedefliyoruz. Bu bağlamda; çok büyük firmaların hakim olduğu Avrupa pazarlarına ihracat yapmayı öncelikli iş hedeflerimiz arasına koymuş bulunuyoruz.

## Yurtdışı Yatırımlar ve Ortaklıklarımız

**Özellikle son birkaç yıldır global bir oyuncu olma vizyonumuzla, uluslararası arenadaki faaliyetlerimize hız verdik. Abdi İbrahim olarak Orta Asya, Uzakdoğu, Ortadoğu ve Avrupa olmak üzere geniş bir coğrafyada işbirliklerimiz ve ortaklıklarımız gelişerek devam ediyor. Bu faaliyetler global oyuncu olma yolunda attılan önemli adımlardır.**

2012 yılında gerçekleştirdiğimiz satın almalardan biri sizin de bildiğiniz üzere Kazakistan'da gerçekleşti.

Kazakistan'ın onde gelen ilaç üreticilerinden Global Pharm'in yüzde 60 hissesini satın aldık. Bu ortaklığa Kazakistan'daki yeni şirketimizin, 2019 yılında yaklaşık 85 milyon dolar ciroya ulaşmasını hedefliyoruz.

Geçtiğimiz yılın diğer önemli gelişmesi ise, Otsuka Pharmaceutical Co. Ltd. ile imzaladığımız ortak girişim anlaşması oldu. Bu anlaşma kapsamında Türkiye'de %50 yatırımla "Abdi İbrahim Otsuka Pharmaceutical A.Ş." adı altındaki yeni şirketimizi kurduk. Abdi İbrahim'in iştiraklerinden biri olan "Abdi İbrahim Otsuka Pharmaceutical A.Ş.", Otsuka Pharmaceutical'ın üstün Ar-Ge gücü ve deneyimi sonucunda geliştirilmiş olan yenilikçi ilaçlarını ülkemiz ilaç pazarında hasta ve hekimlerin kullanımına sunacak.

## Sağlık Ürünleri Kategorisi

Sağlık Ürünleri kategorisinde yarattığımız markalarımızla, bir yıl gibi kısa bir süre içinde ürün yelpazemizi genişlettik.

Bruno markası ile burun bakım kategorisinde 5 farklı ürünü pazara sunduk.

Başarıma ivme kazandıran ikinci hamleyi ise YouPlus ile gerçekleştirdik. "Herkesin biraz desteği ihtiyacı vardır." mottosu ile tüketiciyle buluşturduğumuz YouPlus; vitamin, mineral, Omega-3 ve çeşitli gıda takviyelerini kapsayan 8 farklı ürün ve 13 farklı formda tüketicinin kullanımına sunuldu.

Son olarak 2013'te boğaz sağlığı kategorisinde a.i.d (Abdi İbrahim Destek) markalı bitkisel pastillerimizi 4 farklı ürün olarak pazara verdim.

TURKCELL  
**AkıllıBulut**



## İşinizi teknoloji büyütsün Teknoloji işinize Turkcell baksın

Turkcell AkıllıBulut sayesinde şirketinizin bütün bilgileri tek bir veri merkezinde toplansın, siz de bu bilgilere istediğiniz zaman, istediğiniz yerden güvenle ulaşın. Üstelik kullandığınız kadar ödeyin. Ayrıntılı bilgi [www.turkcellakillibulut.com](http://www.turkcellakillibulut.com)'da.

[www.turkcellakillibulut.com](http://www.turkcellakillibulut.com)'dan verilen hizmetler Turkcell Superonline tarafından sağlanmaktadır.





## Dünya markaları köşemizde bu ay İsviçre kökenli sektör lokomotifi Novartis'in ülke başkanı Güldem Berkman ile Novartis, Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği, kadın CEO'lar ve kariyeri üzerine konuştu.

### Sayın Güldem Berkman, lütfen en güncel hali ile özgeçmişinizi bizimle paylaşır misiniz?

Boğaziçi Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra iş hayatımı 1991 yılında Radiometer adlı bir şirkette satış uzmanı olarak başladım. Sonrasında sırayla Eczacıbaşı, Procter&Gamble'da Teknik Marka Müdürü ve OTC Marka Müdürü olarak ve Danone/SA'da su ve süt ürünlerini bölgelerinde Pazarlama Müdürü olarak görev aldım. 2001 yılında İş Bölüm Direktörü olarak Novartis'te çalışmaya başladım. Sonrasında sırasıyla Novartis'te Pazarlama Direktörlüğü ve Satış Direktörlüğü gibi pozisyonlarda görev aldım. 2007 yılında Novartis Macaristan Ülke Başkanı olarak atandım. Burada 1 yıla yakın bir süre Ülke Başkanı olarak görev yaptım. Benim için eşsiz bir deneyim oldu. Farklı bir ekibi bir vizyon doğrultusunda yönlendirebilmek, onları o işin bir parçası haline getirip iş yapabilme çok heyecan vericiydi. Macaristan'da 2 yıl kalacağımı planlarken gösterdiğim başarılı performans nedeniyle 8 ay sonra Türkiye'ye atanmam söz konusu oldu. Ocak 2008'den beri şu anki Ülke Başkanlığı görevimdeyim. Mevcut görevimle beraber, Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği Başkanlığı ve Uluslararası Yatırımcılar Derneği Başkan Yardımcılığı görevlerini de yürütüyorum.

### Bize Novartis Türkiye'den biraz bahseder misiniz?

Novartis'in kökleri çok eskilere dayanıyor. Tarihçemizi kısaca özetlemek gerekirse, Novartis'i oluşturan firmalardan Geigy, 18. yüzyıl ortalarında; Ciba, 1860'larda; Sandoz ise 1886 yılında kurulmuştur. 1758'den itibaren, Johann Rudolf Geigy-Gemuseus İsviçre Basel'de kimyasal maddeler, kumaş boyası ve ilaç ticaretine başladı. 1884 yılında üretim tesisiğini kuran bir şirket "Gesellschaft für Chemische Industrie Basel" (Basel Kimyasal Endüstri Şirketi) adı altında halka açıldı. Şirketin kısa ismi olan "Ciba" 1945'te resmi adı oldu. Sandoz ise 1886 yılında Basel'de Edouard Sandoz ve Dr. Alfred Kern tarafından kuruldu. Bu iki büyük şirket, Ciba ve Sandoz, 1996 yılında ilaç sektöründeki en büyük birleşmelerden birini gerçekleştirerek faaliyetlerine Novartis adı altında devam etmeye karar verdiler.

Novartis, 2005 yılında Hexal'in alınması ile jenerik ilaç üretimi alanında, 2008 yılında Chiron'un alınmasıyla aşı alanında, 2012 yılında ise Alcon'un entegrasyonu ile göz sağlığı alanında geniş bir yelpazede hastaların henüz karşılanmamış tıbbi ihtiyaçlarına çözüm sunabilmek için çalışmaktadır.

Ülkemizde ise Sandoz 1955'ten, Ciba-Geigy ise 1956 yılından beri faaliyet gösteriyor. Şu anda yaklaşık 2200 çalışanımız ve biri ham-

madde olmak üzere 4 üretim tesisiimizle Türkiye'nin önde gelen uluslararası yatırımcılarından birisi olduğunu söyleyebiliriz.

**Şu anda başta Avrupa olmak üzere, Japonya, Kanada ve Kore dahil yaklaşık 100 ülkeye ihracat yapıyoruz. Son 8 yıldır Sandoz ile Türkiye ilaç sektörü ihracat şampiyonuyuz. Novartis olarak ülkemizde uluslararası yatırımcılar tarafından yapılan ilaç Ar-Ge'sinin %20'sini yapıyoruz.**

### Novartis olarak dünyanın en beğenilen ilaç firması seçildiniz. Novartis'in diğer firmalardan farkı nedir?

Dünyada ve Türkiye'deki köklü geçmişimiz, sürekli yeniliğe olan inancımız, yenilikçi ürünlerimiz ve stratejik yönetim gücümüzle kendimizi farklılaştırdığımıza inanıyoruz. Bütün bunların temelinde ise insan hayatına verdığımız değer, hastalarımızı tüm işlerimizde odağa koyuyor ve onlara yeniden sağlıklı bir yaşam sunabilme heyecanıyla çalışıyor olmamız yer alıyor.

Novartis, yaşam kalitesini artırmaya ve süresini uzatmaya odaklı, yaşamı koruyan yenilikçi ürünlerini keşfetmek ve geliştirmek için çaba gösteren ve de mümkün olan en etkin tedavileri hastalara sunmaya büyük önem veren bir sağlık firmasıdır. Genel merkezimiz İsviçre Basel'de bulunmakta. Novartis Grubu şirketlerinde yaklaşık 128.000 kişi çalışmaktadır ve 140'tan fazla ülkede faaliyet göstermektedir.

Sağlık alanındaki yeni teknolojilere sürekli yatırım yapan Novartis, yıllık ortalama 9,3 milyar dolar tutarındaki araştırma geliştirme bütçesiyle, sağlık alanında dünyanın en çok Ar-Ge yatırımı yapan kuruluşlarından biridir. Novartis Ar-Ge konusunda son derece önemli yatırımları olan bir firma. Yenilikçi ilaçlarımız ile tedavi alanında öncü olabilecek, benzerlerinden farklı mekanizmalara sahip, düşük yan etki profili olan çok özel tedaviler keşfetmeye kendimizi adadık. İnsan sağlığı söz konusu olduğunda karşılaşmamış ihtiyaçlara odaklandığımız gibi, kaliteli jenerik ürünler (Sandoz), tüketici sağlığı, hayvan sağlığı, aşı ve göz sağlığı (Alcon) alanlarının tümünde hastalarımızın ihtiyaçlarına son derece geniş bir yelpazede yanıt vermek için çalışıyoruz.

Diğer taraftan Novartis Sürdürülebilir Kalkınma Vakfı ile dünyada yaptığımız çalışmalar; pek çok hastalığın ortadan kaldırılması, Afrika'da bedelsiz ya da indirimli olarak erişim sağladığımız ürünlerimizle toplumsal sorumluluk alanının da liderlerinden olduk. Tüm gayretimiz

İşimizi en etik biçimde yapmak ve alanında inovatif ve katma değerli projeler geliştirek sektörümüz adına örnek ve öncü bir firma olmak.

### Bir ilaçın geliştirilmesi için Ar-Ge'ye ayrılan bütçeler

#### Kârınızı nasıl etkiliyor?

İlaç keşfi, son derece zor, maliyetli ve riski yüksek bir süreç. Bir ilaçın ortalama araştırma ve geliştirme maliyeti yaklaşık 1.3 milyar dolar dolayında. 10.000 molekül arasından sadece bir tanesi ilaç olarak hastanın hizmetine sunulabiliyor. Bu da yaklaşık 10-15 yıl süren bir çabanın ve yatırımin sonucunda gerçekleşebiliyor. Tüm sektörler arasında Ar-Ge'ye en fazla kaynak ayıran sektörün ilaç sektörü olduğunu da belirtmek isterim. Mesela yazılım sektörü cirosunun toplam %10unu ayırmakken, ilaç endüstrisi cirosunun ortalama %16'sını Ar-Ge'ye ayırmaktadır. Örneğin Novartis olarak biz 2012 yılında Ar-Ge'ye 9.3 milyar dolar ayırdık, bu da ciromuzun %20sine denk gelen bir rakam. Şu anda gelecek ürün portföyümüzde hastaların karşılanması gereken ihtiyaçlarına çözüm sunabilmek için araştırmaları devam eden 130 yeni molekül üzerinde çalışıyoruz.

Dünya çapında Ar-Ge yatırımlarına bakacak olursak, ilaç endüstrisinin yıllık 120 milyar doları aşan miktarlarda yatırım yaptığını görüyoruz. Türkiye'de ise yıllık Ar-Ge yatırımlının 60 milyon dolar civarında kaldığını ve ülkemizin küresel yatırımlardan sadece 0,039 pay alabileceğini söylemek üzücü. Ülkemizde gerekli altyapı sağlanabilirse bu alanda yatırımları çekmek için ciddi bir cazibe noktası haline gelebiliriz. Ülkemizde Ar-Ge alanında daha atılması gereken adımlar elbette mevcut. AİFD Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği olarak ülkemizin önemli bir üretim, Ar-Ge, ihracat ve yönetim üssü haline gelmesi amacıyla Vizyon 2023 raporunu hazırladık. Bunu bir nevi yol haritası gibi de düşünebilirsiniz. Amacımız Türkiye'nin en kısa zamanda global ilaç endüstrisi için bir bölgesel merkez haline gelebilmesi. Bu amaçla karar vericilerle son derece yakın çalışmalar yürütmekteyiz.

### Avrupa'da yaşanan ekonomik kriz ilaç sektörünü nasıl etkiledi? Türkiye'deki yansımaları sizce nasıl oldu?

2009 yılından bu yana yaşadığımız ciddi fiyat kesintileri nedeniyle ilaç sektörü gerçekten zorlu bir dönemden geçti. Türkiye'de ilaç fiyatları Avrupa'daki 5 ülkenin en ucuzu referans alınarak belirleniyor; bu ülkeler, Fransa, İtalya, Yunanistan, Portekiz ve İspanya. Şu anda Avrupa'da, özellikle Yunanistan, Portekiz ve İspanya'da yaşanan ekonomik kriz fiyat kesintilerinin yanısıra ilaç fiyatlarının daha da düşmesine neden oldu. Dolayısıyla bu düşüş ülkemizdeki ilaç fiyatlarını önemli şekilde etkiledi.

Bu durum şirketleri yeniden yapılanmaya götürdü. Şirketlerin hemen hepsi kendini bu hızda ayak uydurmak için değiştirmeye çalıştı diyebiliriz. Bu süreçten değişime en hızlı ayak uyduranlar güçlenerek çıktı. Geçirdiğimiz zorlu süreç bize birçok şey de öğretti.

**Artık ilaç endüstrisi için farklı koşullar geçerli ve mevcut koşullara adapte olabilenler ve ekiplerini adapte edebilenlerin ayakta kalacağı bir dünyadan parçasızız. Eczanesinden depo-suna tüm paydaşların mutlaka ortak akıl çevresinde bir araya gelmesi ve hastalara en uygun ve etkili tedaviyi sunmak üzere ortak çalışmalar yürütülmesi büyük anlam kazandı.**



Novartis Türkiye Ülke Başkanı Güldem Berkman



Bu çerçeve içinde, Novartis olarak bizim birincil önceliğimiz hastalarımıza en doğru zamanda en doğru tedaviyi sunabilmek. Şu anda yaptığımız bütün çalışmalar bu amaca hizmet ediyor. Hastalarımıza mümkün olan en yeni etkin tedavileri sunabilmek için tüm paydaşlarımızla yakın ve yoğun işbirliğimiz devam ediyor.

### Türkiye'de ilaç sektörünün durumunu nasıl değerlendirdiğiniz?

Hükümetimiz Vizyon 2023 hedefleri doğrultusunda, 2023 yılında Türkiye'nin küresel anlamda en büyük 10 ekonomi arasına girmesini, 500 milyar dolar ihracat hacmine ulaşmasını ve GSYİH içinde Ar-Ge payının %3'e çıkmasını hedefliyor. İlaç endüstrisi olarak biz de ülkem için stratejik bir sektör olduğumuzu düşünüyor ve bu hedeflere ulaşma yolunda önemli katkımızın olacağına inanıyoruz.

Araştırmacı ilaç firmaları olarak, katma değeri daha yüksek ürünler üreten, küresel ölçekte önemli Ar-Ge yatırımları çeken, ileri teknolojili ve büyük ölçekli ihracat yapabilen, dış ticaret dengelerine olumlu katkıda bulunan bir Türkiye ilaç sektörünün mümkün olduğuna inanıyoruz. Ancak bunun için, ülkemiz ilaç sektöründe yenilikçiliği ve yatırımı teşvik edecek uzun vadeli politikaların oluşturulularak istikrarlı bir şekilde uygulanması zorunlu elbette. Daha somut hedefleri özetlemek gerekirse:

- Katma değeri daha yüksek, yenilikçi ve ileri teknolojili ürünlerin Türkiye'de üretilmesi ile 23,3 milyar dolarlık yerel ilaç üretimi (mevcut yerel üretim 5 milyar dolar)
- Türkiye'nin 1,3 milyar dolar dış ticaret fazlası ile net ihracatçı konuma gelmesi (2011 yılı mevcut dış ticaret açığı (-) 4,1 milyar dolar)
- 7,3 milyar dolar ürün, 782 milyon dolar klinik araştırma hizmeti olmak üzere ilaç sektöründe toplam 8,1 milyar dolar ihracat (mevcut toplam ihracat 587 milyon dolar)
- 1,1 milyar dolar tutarında 3.600 adet klinik araştırma yatırımı (mevcut durumda 40 milyon dolar yatırım ve 240 adet klinik araştırma olmak üzere toplam 1,7 milyar dolar Ar-Ge yatırımı (2010 yılı Ar-Ge yatırımı 60 milyon dolar) gerçekleştirebileceğimize inanıyoruz.

### Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği Başkanı olarak hedefleriniz nelerdir? Çalışmanızın nasıl daha iyi bir noktaya gelebilir? Ayrıca YASED bünyesindeki çalışmalarınızdan da bahsedebilir misiniz?

2023 vizyonu çerçevesinde ülkemizin potansiyelini gerçekleştirmek için en önemli kaynağın tüm sektörlerde olduğu gibi ilaç sektöründe de yenilikçilik olduğuna inanıyoruz. Türkiye'nin inovasyon kapasitesini artıracak reformlarla bilimsel altyapısını güçlendirmesi, araştırma kuruluşlarının altyapı ve kaynak imkanlarının geliştirilmesi, Ar-Ge yatırımlarının desteklenmesi ve fikri mülkiyet haklarının etkin biçimde korunması ile bu alanda gerekli ortamın sağlanması önemlidir. Ancak bu adımlar atıldıktan sonra Türkiye, global Ar-Ge yatırımları ve çalışmalarında ciddi bir atılım yapabilecek, önemli fark yaratabilecektir. Şu anda gündemde olan Patent Kanunu tasarısıyla ilgili ciddi endişelerimiz mevcut. Patent Kanunuyla ülkemizin uluslararası standartları yakalayılmasını yeni yatırımları çekme arifesinde son derece kritik buluyoruz. Diğer taraftan YASED bünyesinde ülkemizin bölgesel bir merkez olmasına yönelik çalışmalarımız da hızla devam ediyor.

**Türkiye'de kadın CEO'ların sayısında bir artış var.**

### Bu durumu nasıl değerlendirdiğiniz?

Evet, kesinlikle katılıyorum. Kadın-erkek ayrimı yapılmadan hak eden herkese eşit fırsatlar sağlanması gerçekten son derece mutluluk verici. Baktığınızda çok sayıda büyük şirketin CEO'ları kadın. Biz Türkiye'de oldukça avantajlıyız. Ülkemizde kadına genel bir saygı var. Türkiye'de kadınların yükselmeleri yurtdışındaki kadınlarla göre daha kolay. Diğer ülkelerde kadınların "camdan tavanları" olduğu konusu gündeme. Halbuki Türkiye'de kadınların önlerine konulmuş öyle bir engel olmadığını düşünüyorum. Bu açıdan şanslıyız.

### Biraz da eczacıları konuşalım... Türkiye'de eczacıların yaşadığı en büyük sıkıntı sizce nedir?

Son yıllarda yaşanan fiyat kesintilerinden ne yazık ki eczacılarımız da sektördeki tüm paydaşlar gibi ciddi şekilde etkilendi.

**İlaç sektörünün %41'leri bulan indirimlerine paralel olarak, eczacıların ciro ve kârlılıklarında %20'ler dolayında bir kayıp yaşandığını söylemek mümkün. Diğer yandan yoğun biçimde yapılan mal fazla kampanyaların, cirosu yüksek ve düşük eczaneler arasındaki kazanç uçurumunu belirginleştirdiği de bilinmekte. Hastalar için, ilaç ve hastalıklar hakkında sağladığı danışmanlık nedeniyle eczacının rolü çok kritik.**

Bu ciddi sorumluluklar karşısında reçete başına alınan 25 kuruşluk bedel eczacılarımızın ihtiyacını tam olarak karşılayamıyor diye düşünüyorum. Meslek hakkı olarak tanımlanan ve hasta danışmanlığını içeren hizmetlerin yeniden değerlendirilmesi gerekliliği ön plana çıkarıyor.

### Dağıtım kanalları ve eczaneler ile olan ilişkilerini nasıl yönlendiriyorsunuz? Eczacılar ile daha iyi ilişkiler kurmak için özel çalışmalarınız var mı?

Sektördeki paydaşların birbirinin önceliklerini ve yaşadıkları zorlukları kavraması hep birlikte daha sağlıklı gelecek öngörüler yapmamızı sağlayacak. Yüz yüze toplantılar ve destekleyici pazar araştırmaları ile ihtiyaçları ve yönelimleri tespit etmek önemlidir. Planlamalarımızı ve projelerimizi bu geribildirimler ışığında geliştirmektedir. Dağıtım kanalları alanında nakit akışını düzenleyecek (DBS) sistemleri desteklemek; eczanelerle olan işbirliğini sağlamlaştırmak adına Türk Eczacılar Birliği ile ortak TEB-e ON eğitim portaline katkıda bulunmak 2012-2013 döneminde ön plana çıkan çalışmalarımız arasında.

Novartis olarak tüm paydaşlarımızla yakın ve karşılıklı iletişim ve geribildirime değer verdığımız bir çalışma anlayışımız var. Biliyoruz ki hepimizin tüm çabaları hastalarımıza daha sağlıklı bir gelecek kurabilmek adına. Bir annenin çocuklarını tekrar kucaklayabilmesi, bir dedenin torunlarıyla yeniden oynayabilmesi, bir genç kızın yeniden gülümseyebilmesi için çalışıyoruz. Bu amaç etrafında tüm sağlık sektörü mensuplarına önemli görevler düşüyor. Biz de Novartis olarak daha güzel ve sağlıklı yarınlar için en temel görevimiz olan yenilikçi tedavileri paydaşlarımızın da destekleriyle hastalarımıza sunmaya devam edeceğiz.



## Benim Eczanem, Benim Hayatım! TEB ECZACI PAKETİ

TEB Eczacı Paketi sadece finansal ihtiyaçlarınızda değil; kariyeriniz, mesleki ihtiyaçlarınız ve günlük yaşamınızda da sağladığınız birçok avantaj ile yanınızda. Eczacı olmanın ayrıcalığını doyasıya yaşayın diye, TEB Eczacı Paketi sizinle!



**TEB**

[teb.com.tr](http://teb.com.tr) / 0 850 200 0 666



**Eczacılık Günü 45 sene önce ilk kez nasıl ortaya çıktı?  
Şimdi o günlere geri dönelim ve Dr. Ecz. Azmi Kerman'ın  
ağzından bu güzel günün nasıl ortaya çıktığını dinleyelim.**



"Eczacıların da bir günü olması fikri bende 1967 yılında doğmuştur. O tarihlerde İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Talebe Cemiyeti Başkanı idim. Eczacıların yılın belli bir gününde bir araya gelmesi, meslektaşlar arasında bir yakınlaşmaya sebep olacak, daha önemlisi ise mesleki konuların kamuoyu önünde gündem edilmesi sağlanacaktı. Eczacılık halk sağlığını birinci dereceden ilgilendiren bir meslek dalı olması nedeniyle eczacıların halk için neler yaptıklarını ve yapabileceklerini anlatmak için böyle bir gün, güzel bir fırsat olacaktır."

**Aradan günler geçer...**

**İş, bir gün belirlemeye kalmıştır.**

"Eczacılık Günü'nün yılın hangi gününde yapılacağını belirlemek amacıyla, Eczacılık Fakültesinden öğretim üyeleri konusunda çalışmalar yapmış, Nait Boylav Bey ve Selahattin Tandal Bey çağrılmış, Türk Eczacıları Birliği Yönetim Kurulu üyeleri ve benim katıldığım toplantıda, konu tartışmaya açılmıştır. Toplantıda eczacılık mesleğinin tüm akla gelen önemli günleri üzerinde durulmuş; ancak modern eczacılık eğitiminin 14 Mayıs 1839'da başlaması nedeniyle 14 Mayıs'ın Eczacılık Günü olması kararlaştırılmıştır." Dr. Ecz. Azmi Kerman

Kaynak: [www.e-kutuphane.teb.org.tr](http://www.e-kutuphane.teb.org.tr)



Azmi Kerman

## 45 yıl sonra Hacettepe'de...

45. kez kutlanan Eczacılık Günü etkinlikleri kapsamında Hacettepe Üniversitesi Kültür Merkezi'nde, Ankara Eczacı Odası ve Hacettepe Üniversitesi işbirliği ile bir tören düzenlendi. Yağmurlu havaya rağmen yoğun bir katılım olması dikkat çekti. Klasik müzik dinletisiyle başlayan tören oldukça keyifli geçti. Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Dekan Vekili Bülent Gümüşel tören konuşmasında, fakülteinde Klinik Eczacılık Bölümü açılacağını üzerinde durdu.

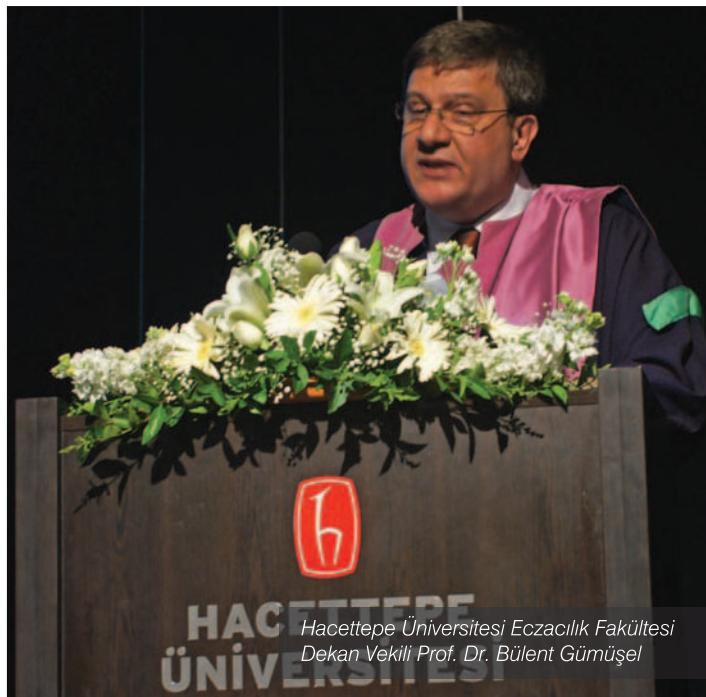
**“ Ben Eczacılık Günü'nü geçtiğimiz yıl neler yaptığımızı sorguladığımız bir gün olarak düşünürüm. Bu yılın Nisan ayında Klinik Eczacılık Ana Bilim Dalı'nın, fakültemiz bünyesinde kurulmasına karar verildi. Bu tarihi kararın fakültemize hayırlı olmasını ve çok güzel işler yapabilmek için hepimize fırsat yaratmasını diliyorum. Geçen 14 Mayıs'tan bu yana, bu sene ne yaptığımızı sorguladığımızda: 'Biz Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi olarak eczacılık mesleğine yön verecek ve yeni istihdam alanları yaratacak olan Klinik Eczacılık Ana Bilim Dalını açtık' diyebiliriz. ”**

Sonrasında söz alan İstanbul Milletvekili Ecz. Mehmet Domaç, Anadolu'nun binlerce yıllık tarihi boyunca sağlık alanında çok önemli insanları yetiştirdiğini ve büyük buluşlara ev sahipliği yaptığı kaydederek söze başladı:

**“ Bu topraklar; tip ve eczacılık mesleğinin kurucularının yaşadığı topraklar. Dolayısıyla biz burada dünyaya örnek olacak işler başarabiliriz... ”**

Değişen 6308 sayılı Eczacılık Yasası'na da değinen Domaç, yasaya ilgili şunları söyledi:

Bildiğiniz gibi geçen yıl Mayıs ayında Eczacılık Yasası'nı değiştirdik. 6308 sayılı bir yasa çıkararak eczaneleri sınırladık. Nedenini biliyorsunuz; bugün tek öğretim üyesi olup eczacı yetiştiren fakültelerle daha fazla eczacılığı geliştiremeyeceğimizi ortaya koymak için... Biz eczacılığın tarifini geliştirdik. Böylelikle halk eczanelerinin, şimdiki adıyla serbest eczanelerin önü açılmış oldu. Yani halk sağlığı hizmetine daha da fazla katkı sağlayan bir yer haline geldiler. Ayrıca öğretim üyelerimiz artık buradan emekli olurlarsa ve eğer isterlerse eczane de açabiliyorlar.





Son olarak yapılması planlanan işlerden bahseden İstanbul Milletvekili, açılması düşünülen hastanelere ve ilaç sanayisindeki beklentilerde deildi:

**“ 5 ila 7 yıl arasında 29 ilde 32 adet şehir hastanesi açılacak. 42800 nitelikli yatak ortaya çıkacak. Burada çok sayıda uzman eczacıya ihtiyacımız var. Yeni bir uzmanlık yasasıyla bunu hayatı geçirmek istiyoruz.**

**Türkiye’de ilaç sanayinin yapısı değişecektir. Değişmek zorunda. Türkiye araştırmacı ilaç sanayine doğru evrilecek. Yapılan araştırmalar; 2020 yılında Türkiye’nin 1 milyar dolarlık araştırma yapacağı ve 8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştireceği yönünde. Bu da 1800 ila 2000 eczacının çalışması demektir.**

”



İlk plaket, mesleğinin 60. yılını kutlayan Nevzat Ecza Deposu'nun kuruucusu ve Yönetim Kurulu Onursal Başkanı Ecz. Nevzat Karpuzcu'ya takdim edildi. Eczacılık mesleğinde 30, 40 ve 50. yıllarını dolduran eczacılara verilen plaketlerle devam eden tören, öğretim görevlilerine yeni ünvanlarının takdim edilmesi ile son buldu.

## ***Yurta Eczacılık Günü***



### **İstanbul**

İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi tarafından düzenlenen Eczacılık Günü kutlaması, 13 Mayıs 2013 tarihinde İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Büyük Amfi Salonu'nda gerçekleştirildi.

Törene katılan Sağlık Bakanı Mehmet Müezzinoğlu kutlamalar ile ilgili şunları söyledi:

“Sağlık Bakanı olarak esas sorumluluğumuz sağlık alanındaki hizmetleri çok daha gelişmiş olarak 75 milyon insanımıza sunmak. Burada vazgeçmeyeceğimiz en önemli unsurların başında da tabii ki sağlık çalışanı ve sağlık hizmeti sunanlarla birlikte eczacı kardeşlerimiz ve eczane sahipleri geliyor. Sürec içinde zaman zaman sorularımız, sıkıntılarımız olmuştur, olacaktır. Her geçen gün bu sorunları azaltmak ve her geçen gün basamak basamak daha iyi noktalara ulaşmak gibi sorumluluğumuz var.”

(İstanbul Üniversitesi Resmi Web Sayfası)

### **Kıbrıs**

Doğu Akdeniz Üniversitesi'nde “Eczacılık Fakültesi Kariyer Günleri” kapsamında gerçekleştirilen etkinlikte, eczacılar için yeni bir ufuk olan, kozmetik konusu konuşuldu. Konuşmacılardan Prof. Dr. Kerim Alpinar sözü alarak, eczacılıkta kozmetik sektörünün yerini anlattı. Prof. Dr. Alpinar, eczacıların bu alanda akademik eğitim alan tek meslek grubu olduğunu sözlerine ekledi. Ardından, Mikro-Gen İlaç Firması'nın Genel Müdürü Dr. Altuğ Barut, dermokozmetikler ile ilgili olarak öğrencileri bilgilendirderek, sektörde girerken esas önemli olan noktanın endüstrinin beklentilerini karşılamak olduğunu vurguladı. Ardından konuşmacılar öğrencilerin sorularını yanıtladılar. Ayrıca 13 Mayıs 2013 akşamı, Palm Beach Hotel'de öğretim üyeleri ve fakülte öğrencilerinin katıldığı bir Eczacılık Günü balosu düzenlendi.

(Mağusa Haber Ajansı)

## Anadolu

Tokat Eczacı Odası tarafından Eczacılık Günü dolayısıyla düzenlenen resepsiyon, Tokat Valisi Mustafa Taşkesen'in katılımıyla gerçekleşti.

Taşkesen, eczacıların çok önemli bir görev yaptıklarını, gece gündüz vatandaşlarla hizmet ettiğlerini söyledi. İlaç konusunda çok israf olduğunu belirten Taşkesen: "Evlerde ve ilaç dolaplarında duran, bir iki kullanılan veya hiç kullanılmadan ilaç dolabında bekleyen, kullanım tarihi geçmiş ilaçların israf olduğu bir gerçek. Israfın memleketimizin ekonomisine büyük zarar verdiği bir gerçek. İnşallah yapılan çalışmalar başarıya ulaşır ve akılçılık kullanımına da geçilmiş olur." diye konuştu.

41. Bölge Tokat Eczacı Odası Başkanı Ahmet Dutoğlu ise halk sağlığının korunmasının eczacıların temel prensibi olduğunu belirtti. (AA)



Bolu'daki eczacılık balosunda Yeni Türkü sahne aldı.



Nevzat Ecza Deposu yöneticileri ve çalışanları Ankara Bilkent Otel'de yapılan eczacılık balosunda.

## Akdeniz Üniversitesi

Akdeniz Üniversitesi Hastanesi Başhekim Yardımcısı Yrd. Doç. Dr. İbrahim Cumhur Başorgun, hastanede görev yapan eczacıların 14 Mayıs Eczacılar Günü'nü kutladı. Eczacıların sağlık çalışanları arasında ön sıralarda yer aldığı ifade eden Akdeniz Üniversitesi Hastanesi Başhekim Yardımcısı: "Halkla direkt iletişimde bulunan ve sorunlarını çözmeye çalışan tüm eczacılarımızın, Eczacılar Günü'nü kutlazır." açıklamasında bulundu.

14 Mayıs 1839'da kurulan Mekteb-i Tıbbiye-i Şahane'de cerrah ve eczacı ihtiyacını karşılamak için iki sınıf açıldığını belirten Akdeniz Üniversitesi Hastanesi Başeczacı Tüliz Baysal ise Eylül 1967 yılında Türk Eczacılar Birliği toplantısında bu tarihin Eczacılar Günü olarak kabul edildiğini hatırlattı. Baysal, "Bizler de bu yıl Türkiye'de bilimsel eczacılık eğitiminin başlamasının 174. yılını kutlamaktayız. Sağlık sektörünün vazgeçilmez unsuru olan eczacılar olarak insan yaşamını temeline koyan kutsal bir mesleğin mensubu olmaktan gurur duyuyoruz." dedi.

(Akdeniz Üniversitesi Hastanesi Resmi Web Sayfası.)



Çorum'da yapılan Eczacılık Günü kutlamaları.



# Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'ni daha yakından tanıyabilmek ve sektörel çalışmaları hakkında bilgi sahibi olabilmek için Dekan Vekili Prof.Dr.Bülent Gümüşel ile sohbet ettik.

Türkiye'nin en önemli eczacılık fakültelerinden biri olan Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi 1967 yılında kurulmuştur. Türkiye'de açılan üçüncü Eczacılık Fakültesidir. Fakülte, eğitimini 2 adet 200 kişilik ve 1 adet 60 kişilik amfi, 4 öğrenci laboratuvarı, 1 adet 200 kişilik konferans salonu, 1 adet 25 kişilik seminer salonu ve 1 adet 25 kişilik kütüphane ile sürdürmektedir. Ayrıca yurdumuzdaki eski eczaneleri simgeleyen, Türk Eczanesi Müzesi'ne sahiptir.



**Bülent Gümüşel:** Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi 1988 mezunu. En sevdiği dersler Farmakoloji ve Farmsosistik Teknoloji. En sevdiği hocası ise Rümeysa Demirdamar...  
Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi mezunu olup aynı fakültede dekanlık görevini yapan ilk hocadır.

### Fakültenizi genel hatlarıyla anlatabilir misiniz?

Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Yüksekokulu, 1967 yılında, Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi'ne bağlı olarak kurulmuştur. 11 Şubat 1971 tarih ve 71/216 sayılı Hacettepe Üniversitesi Senatosu kararı ile "Eczacılık Fakültesi" olmuştur. Fakültemiz, Türkiye'de açılan üçüncü eczacılık fakültesidir. Pratik ağırlıklı eğitim veren bir fakültedir. Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi, eczacılık eğitimindeki amiral gemisidir. İlkler her zaman burada olur ve burası diğer eczacılık fakültelerine öncülük yapar. Radyofarmasi, Biyoteknoloji Anabilim Dalları, Kozmetik ve Biyofarmasöтик gibi Bilim Dalları ilk kez Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi bünyesinde kurulmuştur. Yine Türkiye'de bir ilk olarak Klinik Eczacılık Anabilim Dalı da pek yakında fakültemizde kurulacaktır. Bunu çok önemsiyoruz; çünkü Türkiye'deki eczacılığın gelişimi için bir milat, devrim olarak görüyoruz. Klinik Eczacılık, eczacılık fakültelerindeki hasta odaklı eğitimin önünü açacak ve aynı zamanda ilaca ve hastaya yönelik uzmanlık eğitimlerinin de önünü açacaktır. Bu bir başlangıç, bunun ikinci adımımda da: aynen TUS ve DUS sınavı gibi EUS yani Eczacılıkta Uzmanlık Sınavı'nı çıkarmayı hedefliyoruz. Bunun üzerinden klinik eczacılık, onkoloji eczacılığı, enfeksiyon eczacılığı ve nutrisyonel eczacılık gibi uzmanlıklar da hayatı geçirmek hedefimizdir. Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi olarak bunu da başaracak güçteyiz. Bu bilim ve anabilim dalları ile diğer eczacılık fakültelerinden farklılıklar yaratmaktadır.

### Meslek içi eğitim programları sizce ne durumda?

Meslek içi eğitim programlarının Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi kriterlerimize uygun olduğunu söyleyemem; çünkü bu ülkede 24.500 serbest eczacı varsa onların gerçekten halinden anlayacak ve gelişmesine katkıda bulunacak meslek içi eğitim programları olması gereğine inanıyorum. Örneğin akılcı ilaç kullanımı ile ilgili pratige yönelik ve uygulamaya yönelik bilgilendirme yapılmalıdır eczacılarımıza. Türk Eczacıları Birliği veya Eczacı Odaları bunu teorik eğitimler olarak yapıyor ama bizim isteğimiz bunun tamamen pratik eğitime kayması ve eczacıların bu konudaki eksiklerini gidermesidir. Bu eğitimlerin sonunda eczacının mesleğini uyguladığı yerde (hastane, serbest eczane), aldığı eğitimi gerçek hayatı geçirmesini arzuluyoruz.



### Eczane eczacılığı konusundaki eğitimler nasıl daha iyi olabilir?

Fakültelerdeki hocalarımız "damdan düşenin halini" anlamak zorundalar; şöyle ki; mezun olanların çoğu serbest eczane açmaktadır. Fakültelerde verilen eğitimlerin de gerçek hayatı yönelik olması gerekiyor. Fakülte eğitimlerinde eczacılarımı tamamen pratikte kullanabilecekleri bilgilerle donattığımızı söylesek yanlış söylemiş oluruz. Bunu hiçbir eczacılık fakültesinde hakkıyla yapıldığını düşünmüyorum. Günlük hayatı ne oluyorsa buradaki serbest eczacılık eğitiminin de ona endekslili olması gerekmektedir. İnsanların kullanabileceği, "Evet, ben bunu gerçek hayatı kullanacağım" diyebolecekleri bir eczacılık eğitimini fakültelerde vermemiz gerekiyor.

### Eczanelerde ilaçlardan farklı ürünlerin satılmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Tüm dünyada olduğu gibi olumlu karşılıyorum. Ancak öyle bir furya gelişti ki Türkiye'de, ilaç Fiyat Kararnamesi'nin 2004'ten sonra değişmesi sonucunda eczacılar ilaçtan kar edemez hale geldi. Böylelikle alternatif ürünler eczacıların bankolarında raflarında daha fazla göründür hale geldi. Bu noktada seçici olamayan eczacılarım yağmurdan kaçarken doluya tutuldu. Çünkü aldıkları ürünlerin büyük bir kısmını ya satmadılar ya da sattıktan sonra kullanılanlardan kötü geri bildirimler almaya başladılar. Dolayısıyla iyi bir otoritenin -ki bu Türk Eczacıları Birliği olabilir- hangi ürünlerin eczanelerde satılabileceğini ve hangi ürünler güvenilebileceğini açıklaması, eczacısını yönlendirmesi gerektiğini düşünüyorum. Yoksa her önüne gelen eczanelere geliyor ve ürünü "sat sonra parasını ver" diye eczacılarımıza veriyor. Eczacılarım da hem bu işten zarar ediyorlar hem de hastalarıyla karşı karşıya geliyorlar. Sonra da ayıkla pırincin taşını...

### Eczacıların ecza depolarıyla kurduğu ilişkiler nasıl kuvvetlendirilebilir?

Bunu pratik hayatı da iyi bilen birisi olarak şunları söyleyebilirim: depoların bir kere eczacısına şeffaf olması, farklı eczacılarla farklı muamelede bulunmaması ve bu tip davranışlardan artık tamamen kaçınması gerekmektedir. Tabii bu bir ticaret ve tabii ki de kendisi ile iyi ilişkiler kurularla ya da güçlü eczacılarla daha iyi iletişim kurmak isteyebilir depocularımız. Ama depolarımızın tüm eczacılara eşit bir şekilde muamele göstermek zorunda olduğunu düşünüyorum. Tüm eczacıları, bir satıcı gibi değil de bir iş ortağı, bir paydaş gibi görmeli ve onlara yol göstermelidir diye düşünüyorum. O zaman eczacıları daha fazla yanlarına çekeceklerdir. Depoların ayrıca eczacılara yön veren bir tarafı da olmalıdır. Eczacıların özellikle işletme, ekonomi eğitimlerine de yardım etmek durumunda olduklarını düşünüyorum.

**Sizce ideal eczacı nasıl olmalı?**

Bunu kimse bilmiyor... Ama şunu biliyoruz ki ideal eczacı artık al-sat eczacısı değil; yani raftan alıp da ilaç verecek bir kişi değildir. Biz eczacılarımızı farmasötik bakım, akılçılı ilaç uygulamaları gibi konularda bilgi sahibi olan ilaç ve sağlık danışmanı olarak görüyoruz. İdeal eczacı hem ilaç konusunda hem de sağlık konusunda dört dörtlük bilgiye sahip olması gereken kişidir bence. Dolayısıyla eczacılarımıza ilaç ve sağlık danışmanı olmaları gerekiyor. Bu durumu yaratacak, eczacılarımıza destek olacak olanlar da fakültelerimizdir.

**Üniversitelere gelen öğrencilerin bilinçli tercih yaptığına inanıyor musunuz?**

Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'ni tercih edenler bilinçli tercih ediyor. Genelde zaten eczacılık istiyorlarsa birinci tercihlerine yazıyorlar ve buraya geliyorlar. Ankara, Gazi ya da İstanbul Üniversitesi gibi üniversitelerin eczacılık fakültelerini değil ama diğer fakülteleri tercih edenler ikinci, üçüncü, beşinci, onuncu tercihlerinden sonra o fakültelere gidiyorlar. Tabii ki Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nde okumak bir ayrıcalıktır.

**Fakülte olarak sektör için yaptığınız ilaç vb. üretimlerden bahseder misiniz?**

Eski Sağlık Bakanımız Recep Akdağ, Rektörümüz Murat Tuncer'i ziyaret etmişti. Bu ziyaretinde Türkiye'de üretilmeyen bazı ilaç ve preparatlarla ilgili Hacettepe Üniversitesi'ni, yetkili kııldı. Bunlardan bir tanesi de morfin tablet ile ilgiliydi. Morfin tablet Türkiye'de üretilmeyen bir preparat ve biz bunu yurt dışından getiriyoruz. Bu doğrultuda Hacettepe Üniversitesi ile İLKO arasında bir protokol imzalandı.



Bu protokolün temeli de şu: İLKO firması morfin tabletlerinin geliştirilmesi ve ruhsatlanması ile ilgili işlemler yapacaktır. Hacettepe Üniversitesi de bu işbirliğinin stratejik ortağıdır. 2014 yılının Mart veya Nisan ayında Morfin tabletleri ülkemizde ruhsatlandırılmış ve kullanıma sunulmuş olacaktır.

Biz ilaç üretiminde ve geliştirmesinde yeterli bilgi birikimine sahip bir ülkeiz aslında. Yapılması gereken sadece bu bilgi birikimine sahip insanları bir potada eritmektir.

İkinci misyonumuz da şudur: Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi, Sağlık Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve dahil olacak bir ilaç firması ile Türkiye'de yerli aşı üretilmesini hedefliyoruz. Hangi aşilar olması gereği ile ilgili fikir birliğine vardık. Sağlık Bakanlığı İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanımız Dr. Saim Kerman tarafından firmalar toplantı masasına davet edilecektir. Sonra da bu proje içerisinde olmak isteyen firmalarla bir konsorsiyum kurulup bu iş projelendirilecektir. Ana hedefimiz dört-beş yıl içerisinde yerli aşilarımızı üretebilecek bir hale getirmektir ülkemizi.

Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi olarak ayrıca klinik araştırma biriminin kurulması, biyoteknolojik ve biyobenzer ilaçların Türkiye'de piyasaya çıkmadan önceki analizlerin yapılması için bir referans laboratuvar kurmayı da planlıyoruz.

**Üniversite kökenli sektörel girişimleri nasıl değerlendirdiğiniz?**

Bu tip girişimler için ülkemizde çok geç kalındı; fakat hızlıca bu açığı kapatabiliriz. Çünkü eczacılık fakülteleri sadece eğitim için değildir; ürettiklerini de topluma kazandırmaması gereken yerlerdir. Biz bunları yıllarca atladık. Eğer biz bilgi birikimimizi topluma aktarmazsa o zaman bilgimizin hiçbir anlamı kalmaz. İlaç sanayiinin bu bilgiye ihtiyacı



var. İlaç sanayiinin bildiklerinin de eczacılık fakültesindeki hocalar tarafından bilinmesine ihtiyaç var. Eğer bu sinerjiyi yaratabilirsek, bu toz dumandan yerli ilaç sanayiini kurtarıp çok daha iyi bir hale getirebiliriz.

### Bugünlerde eczacıların kafasını en çok kurcalayan şey sizce nedir?

Tabii ki reçeteli ilaç satılması... Biz 1262'ye yani İspençiyari ve Tibbi Müstahzarlar Kanunu'na göre eczanelerimizde reçetesiz ilaç satamayız. Sağlık Bakanlığı'nın bu konudaki genelgeleri aslında durumun açıklanması şeklindeki. Fakat bunun bir eczacıya cezai olarak hatırlatılması doğru değildir; çünkü zaten eczacıların büyük bir çoğunluğu yapılması gereken farkındadır. Lakin hastaların, ülkemizde doktora erişimi ile ilgili şartlar yeterli düzeyde olmadığından dolayı, bu şekilde yol alınmaktadır. Durumdan vazife çıkarılan devletimiz, hastaların doktora ulaşımını da kolaylaştırır ve reçetelerden fark ücreti talep etmez ise o zaman zaten herkes kendiliğinden önce hekime gidecektir. Ama böyle olunca hastalar da kısa yoldan ilaçına ulaşmaya çalışıyor ki bunlar eczacılar olarak hiç de istemediğimiz durumlardır.

### Eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Nevzat Ecza Deposu'nun 50. yılını kutluyorum. Biz eczacılar olarak Nevzat Ecza Deposu'nu ve Drogsan'ı hep kendi ailemiz olarak görürük. İlaç sanayii içerisinde yol gösterici bir davranış ve tutum içerisinde oldular. O bakımından kendilerine nice 50. yıllar diliyorum.



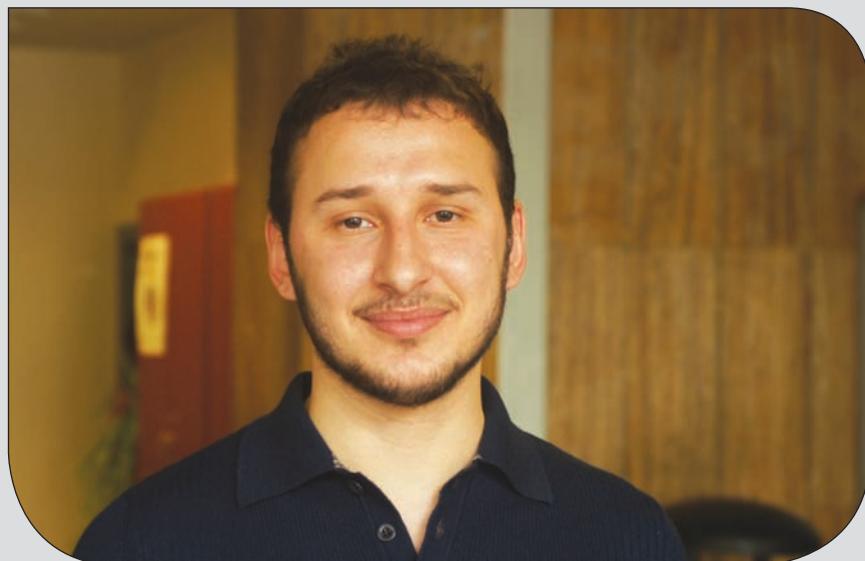


## Eczacılık Öğrencilerine Fakültelerini ve Gelecek Planlarını Sorduk.

- 1- Neden eczacılık fakültesini tercih ettiniz?
- 2- Günümüzde dermokozmetik ürünler ve bebek bakım ürünleri yoğun bir biçimde eczanelerde satılıyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?
- 3- Fakülteyi bitirince ne yapmayı düşünüyorsunuz?
- 4- Eczanelerde artık neredeyse hiç ilaç yapılmıyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?
- 5- Eczacılık okumak isteyen üniversite adaylarına ne söylemek isterdiniz?

### Esra Küçük (Fakülte temsilcisi)

- 1 Rahat bir hayatım olacağımı düşündüğüm için tercih ettim.
- 2 Bebek oldukça riskli bir konu, dermokozmetik ürünler de öyle. Bu konuda bilgili insanların halkımızı bilinglendirmesi lazım. Bu yüzden eczacıların bu konuda insanları bilgilendirmeleri önemli.
- 3 Endüstride veya akademik alanda ilerlemeyi düşünüyorum.
- 4 Bunun yanlış bir alanda giden bir gemiye benzediğini düşünüyorum. Çünkü biz eczane eczacılığı üzerinden değil ilaç üretimi üzerinden eğitim alıyoruz.
- 5 Hacettepe için şunu söyleyebilirim oldukça zor. Eğer buraya tip olmamı o zaman eczacılık olsun diye geleceklerse gelmesinler çünkü buradan daha ziyade akademisyen yetişiyor.



### Ahmet Toros

- 1 Şans oldu. Aslında ben mimarlık istiyordum, burası oldu.
- 2 Ben zaten eczane açarsam dermokozmetik ürünlere de ağırlık vermek istiyorum. Dürüst olmak gereklidir bunun eczacılar için ek bir gelir kaynağı olduğunu düşünüyorum.
- 3 Antalya'da dermokozmetik ile ilgili eczane açacağım.
- 4 Ben aslında bir iki tane basit ilaç yapıp kendimi tanıtmak istiyorum. Çünkü hem halkımız böyle şeyler seviyor hem de ilaç yapmak çok keyifli.

## Pınar İkiz

**1** Lisede sayısal bölümde okudum. Derslerin içeriğinin de bana uygun olduğunu düşünüyorum. Bir de işler istedigim gibi gitmezse kendi eczanemi açırm düşüncesi devardı aklımda.

**2** Kesinlikle eczanelerde satılmalı hasta eczane dışında satılmamalı. Çünkü bu konuda en doğru bilgiyi verecek kişiler de bizleriz.

**3** Akademik kariyer yapmak istiyorum.

**4** Reçete geldiğinde eczacıların bunu yapabilmesi gerekiyor. Her eczacı bunu yapabiliyor mu acaba? Bundan da emin değilim. Belki doktorlar bu yüzden de yazmıyor olabilirler. Eczacıların yine de bazı ürünlerini kendileri yapmaları saygınlığı arttıracı.

**5** Tıp okuyamıyorum o zaman eczacılık yazayım diye gelmesinler kesinlikle çünkü çok zor bir eğitim. Herkesin kaldıracağı bir eğitim değil. Gerçekten istiyorlarsa yapısınlar. Çünkü çok zor.



## Nihan İzat

**1** Ben aslında hep akademik kariyer düşündüm. Moleküler biyoloji ve genetik alanına büyük bir ilgim vardı. Sonrasında daha mesleki bir bölüm olsun istedim. Eczacılık da birçok bilim dalında ilerlemek için güzel bir temel olabilir diye düşünüyorum.

**2** Eczanelerde satılması bence uygun. İnsanlar bu ürünleri satın alırken tavsiyelere ihtiyaç duyuyorlar. Eczacılar da onlara bu tavsiyeleri veriyor.

**3** Akademik kariyer yapmak istiyorum.

**4** Doktorların artık tercih etmemesinden kaynaklanıyor olabilir. Bence bazı ürünler eczanelerde üretilse fena olmaz.

**5** Eczacılık çok yönlü bir alan. Bu yüzden bence tercih edebilirler.

## Gizem Altıntarıla

**1** Ben endüstri alanında olsun istiyordum. Ailem sağlık ile ilgili olmasını tercih ettiyordu. Sonunda hem endüstriyel hem de sağlıkla ilgili olan eczacılığı tercih ettim.

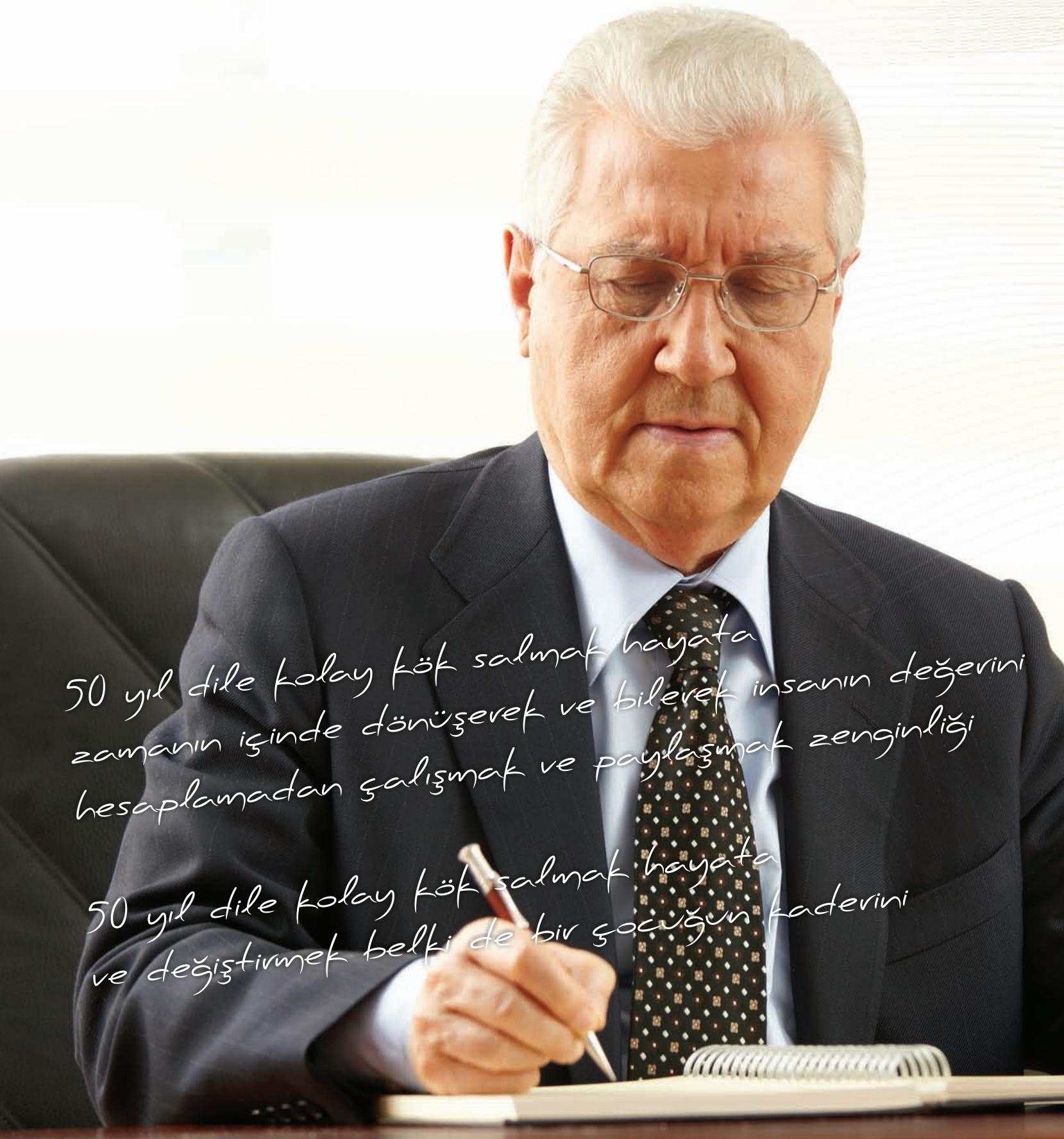
**2** Satımasının doğru olduğunu düşünüyorum. Bu zaten yurt dışında da böyle...

**3** Belki endüstride çalışmaya başlarım ya da klinik eczacılık masteri yapabilirim. İkinci olursa zaten hastane eczacılığına önemmiş olacağım.

**4** Gayet normal olduğunu düşünüyorum. Eskiden daha az firma vardı. İlaç seçenekleri azdı. Şimdi ise daha fazla, sürekli olarak da artıyor. Ama ben yine de eczane içinde ilaç yapmak isterdim.

**5** Bu meslek çok önemli bir meslek olduğu için bence bir şekilde güzel işler yapabilirler. Ama zor bir bölüm.





50 yıl dile kolay kök salmak hayatı  
zamanın içinde döngüerek ve bilerek insanın değerini  
hesaplamadan galismak ve paylaşmak zenginliği

50 yıl dile kolay kök salmak hayatı  
ve değiştirmek belki de bir gencliğin kaderini



## Özel Dosya

# 1962'den bugüne Nevzat Ecza Deposu

Onursal Başkan Nevzat Karpuzcu'nun kendi  
ağzından 50 yıla yayılan markalaşma serüveni ...

## Kurucusu da bir eczacı olan Nevzat Ecza Deposu'nun yarı asırlık serüvenini anlatmak için çok daha gerilere, daha bir iki yıl önce kurulmuş Türkiye Cumhuriyeti'nin unutulmuş kasabası, Ermenek'e gitmek gerekiyor.



Ermenek; Karamanoğulları'na başkentlik yapmış, Orta Anadolu'nun güzellikleri dillere destan bir ilçesidir. Lakin 1920'li yıllarda bu yorgun topraklarda pek de mutlu bir hayat sürüldüğü söylenemez. Nevzat Karpuzcu'ya geçmeden önce babasını, bu dönemin ceremesini ziyyadesiyle çekmiş olan Mustafa Efendi'yi, oğlunun ağızından tanıyalım:

"Babam, o dönemin okumuş, aydın kişilerindenmiş. Konya'da okurken ihtiyat zabiti olarak askere alınmış, Birinci Cihan Harbi'nde Galicia ve Yemen cephelerinde dövüşmüştür, Kanal Harekati'na iştirak etmiştir. İngilizlere esir düşmüştür. Daha sonra İstiklal Harbi'ne katılmış; Sakarya ve Dumlupınar Muharebeleri'nde bulunmuştur. Tam 8 yıl cephelerde çarpışmıştır. Zaferden sonra Ermenek'e dönmüştür. Kendisine teklif edilen muallimliği kabul etmemeyip, ticaret hayatına atılmayı tercih etmiştir."

Bu zor zamanlardan birkaç sene sonra, 1932 yılında, Nevzat Karpuzcu; Mustafa ve Ayşe Karpuzcu'nun Nazım, Nazmiye ve Nezahat'ten sonra dördüncü çocuğu olarak dünyaya gelir.

Sağlığın önemini daha çokukken kavramak zorunda kalacağı deneymiler yaşamıştır, Nevzat Karpuzcu. Okula başlayacağı yıl paratifoya yakalanır: "Ablalarımla birlikte üç kardeş hepimiz paratifoya yakalanmışız. Hatırladığım kadariyla babam bizi kurtarmak için çırپıyor fakat çare bulamıyordu. O yıllarda Ermenek'te eczane yoktu, ilaç yoktu, doktor olarak bir tek hükümet tabibi vardı. Kimsenin elinden bir şey gelmiyordu." Sonunda bir şekilde Nevzat ve ablaları hastalığı yenerler. Ama bütün bu acılar ve memleketin sağlık sistemindeki bu eksiklik çocuk yaştaki Nevzat'ın, henüz yavaş yavaş dolan zihninde önemli bir yer eder.

Günler geçiyor Nevzat ve kardeşleri büyüyorlardı. Mustafa Efendi'nin işleri de yavaş yavaş ilerliyor, Ermenek'in en büyük tüccarlarından biri oluyordu. Dükkanada satılmak üzere İstanbul'dan trenle Karaman'a, sonrasında da deveyle Ermenek'e getirdiği mallar 40-50 deve yükünü bulmaya başladı. Fakat birkaç yıl sonra, Nevzat ilkokula giderken İkinci Dünya Harbi patlak verdi ve Mustafa Efendi tekrar askere alındı. "Babamın yokluğunda Ermenek'te annemle ve ablalarımla geçirdiğimiz savaş yıllarını hiç unutamam. Geceleri evlerde pencereler ve perdeler sıkı sıkı kapatılır, karartma yapılmırı. Her evin bahçesine bir

siğınak kazılmıştı... Babam askerdeyken çok etkilendiğim bir olay da annemin bir türlü durdurulamayan burun kanamasıdır. İlçedeki tek doktor olan hükümet tabibi annemin burun kanamasını bir türlü durduramamıştı. Günlerden beri devam eden burun kanaması yüzünden annem çok halsiz ve dermansız kalmıştı. Babam da askerde olduğu için ablalarım ve ben annemi kaybedeceğiz diye çok üzülmüş ve çok korkmuştuk. Yakın çevrede hiç eczane bulunmadığından ilaç bulunamıyordu. Nihayet Ermenek'teki dişçi kalfasından temin edilen bir gümüş nitrat kalemi ile dağlanarak burun kanaması durdurulmuş, dünyalar bizim olmuştu."



**“Henüz 11 yaşındaydım. Evimden, ailemden ve memleketimden, okumak üzere ayrılacak; ders yılı bitene kadar da geri dönmeyecek, hasret kalacaktım.**

Nevzat Karpuzcu ortaokula başlamak için Konya Erkek Ortaokulu'na yatalı olarak gidecektir. "Henüz 11 yaşındaydım. Evimden, ailemden ve memleketimden, okumak üzere ayrılacak; ders yılı bitene kadar da geri dönmeyecek, hasret kalacaktım. Okuyacak olmanın verdiği sevinç ile ailemden ayrılmmanın verdiği hüzün yüzünden, çok karmaşık hisler içerisinde kalmıştım."

Birinci ders yılının sonlarına doğru, ailesine ve memleketine kavuşacak olmanın sevinci ve heyecanı doruk noktasına çıkıyor. Nihayet Mayıs sonunda okullar tatil oluyor ve Nevzat Karpuzcu Ermenek'e doğru yola çıkarıyor. Konya'dan trenle binip Karaman'a geliyor. Oradan da Ermenek'e varıncaya kadar at sırtında yaptığı 2 günlük yolculuk, hayatının en sevinçli ve en heyecanlı anlarını oluşturuyor. "Mevsim ilkbahar olduğu için Toroslar üzerindeki yemyeşil ormanların, kir çiçeklerinin, pınarların ve derelerin arasından kuş seslerini dinleyerek geçmenin verdiği huzura bir de aileme ve memleketime kavuşacak olmanın verdiği sevinç ve heyecan eklenince, kelimelerle ifade edemeyeceğim yüce bir duygusallığı içine giriyorum."

Babası Mustafa Efendi bir sonraki yıl oğlunu Konya Erkek Ortaokulu'ndan alıp, Konya Lisesi'ne yazdırır. Bir yıl sonra çocukluğu iyiden iyiye geride bırakan Nevzat'ı hasret artık eskisi kadar etkilemiyordu. Genç bir adam olarak derslerinde başarılı olmaya odaklanmıştı. Hafta sonlarında zaman zaman Ermenekli Eczacı Hami Koçaş'ı eczanesinde ziyaret ederdi. "Hami Bey uzun yıllar Ermenek'e belediye reisi olarak çok büyük hizmetler vermiş, çok sevilen ve sayılan bir kişiydi. Daha sonra belediye reisiğini bırakmış ve Konya'da Halk Eczanesi'ni açmıştır."

Konya Lisesi çok disiplinli bir okuldur. Hatta o dönem Konya'da bulunan Kuleli Askeri Lisesi'nden farkı olmadığı söylenirdi. Nevzat'ın başarısı her geçen dönemde biraz daha artmaktadır. Öyle ki, ortaokul üçüncü sınıfa geldiğinde matematik öğretmeni Mahir Bey, Nevzat'ı matematiği zayıf öğrencilere pazar günleri ders vermekte görevlendirdi.

"Bazı hafta sonlarında da Konya'daki Hakkı Koçaş, Mustafa Güven, Şefik Öztürk gibi Ermeneklileri evlerinde ziyaret eder, böyleslikle hasret kaldığımız aile ortamını bir parça olsun teneffüs ederek, aile hasretimizi kısmen giderirdik. Bunların arasından Mustafa Güven, ortaokul hayatım boyunca benim veliliğimi yapmıştır."

Nevzat Karpuzcu ortaokulu bitirdikten sonra 1946 yılında liseye Konya Lisesi'nde devam eder. Burada fen koluna geçmeyi tercih eder. Dersleri de çok iyidir. Hatta son sınıfa geldiğinde cebir öğretmeni Faik Bey dersi Nevzat'a anlatır, eksigi olursa tamamlardı. 1949 yılı Haziran ayında, Konya Lisesi Fen Kolu'ndan, gerek lise bitirme sınavlarından gereklilik olgunluk sınavındaki derslerden tam not alarak mezun olur. Bu yüzden, istediği üniversitenin, istediği fakültesine gitme hakkını kazanır.

Nevzat Karpuzcu, olgunluk imtihanındaki kompozisyon sorusunu hiç unutamaz: "Bir mih bir nal kurtarır, bir nal bir at kurtarır, bir at bir er kurtarır, bir er bir memleket kurtarır." Sözünden ne anladığınızı açıklayınız."





Farmasötik kimya laboratuvarında



## Eczacılığa Gönül Vermek...

Nevzat Karpuzcu, lisenin ikinci sınıfında bir aralık Siyasal Bilgiler Fakültesi'ne girip idareci veya diplomat olmayı düşünse de lisenin son sınıfında fikri değişti ve İstanbul Teknik Üniversitesi'ne gidip mühendis olmayı düşünmeye başladı. Fakat babası Mustafa Efendi oğlunun eczacı olmasını istiyordu. O yıllarda Türkiye'de eczacılık eğitimi veren tek okul olan İstanbul Üniversitesi, bu bölüme senede 50-60 öğrenci kabul ediyordu.

1949 yılının Ekim ayında eczacılık tıhsili yapmak üzere İstanbul'a giden Nevzat Karpuzcu, Aksaray'daki Konya Talebe Yurdu'na kaydolur. Okulun ilk iki sınıfını başarıyla tamamlayan Nevzat, stajını Eczacı Arif Neşet Usman'ın, Cağaloğlu'ndaki Türkiye Eczanesi'nde yapar: "O yıllarda eczanelerde çok fazla majistral ilaç yapılmıştı, işten başımıza kaldırılamazdım."

Mustafa Efendi, Nevzat'ın Ermenek'te bir eczane açmasını, böylelikle eczanesi olmayan ilçelerinde bir eczane olmasını istiyordu. Hatta Nevzat mezun olmadan eczane açacağı dükkanı kiralampi ve hazırlamıştı.

Son hazırlıklarını da tamamlayan Eczacı Nevzat Karpuzcu 1953 yılının Ağustos ayında, Ermenek Eczanesi ismini verdiği eczanesini açtı:

**“Kendi memleketime önemli bir sağlık hizmeti verdiğim için gurur duyuyor ve mesleğimi severek icra ediyordum.”**

Askerlik görevini Ankara'da Piyade Yedek Subay Okulu Eczanesi'nde yapan Eczacı Nevzat Karpuzcu, 1955 yılının 29 Ekim'inde ilkokuldan tanıdığı Feriha Hanım ile evlendi. Bu düğün daha önce Ermenek'te yapılmış düğünlere göre oldukça farklıydı. İlk kez böyle danslı ve müzikli modern bir düğün yapılmıştı.

Teğmen rütbesiyle terhis olduktan sonra eczanesini tekrar açan Nevzat Bey yoğun bir şekilde çalışmaya başladı. "O yıllarda Ermenek'te doktor olarak bir tek hükümet tabibi oluyor, hatta kişisArraylarında zaman zaman o da olmuyordu. Bir defasında altı ay süreyle doktorsuz olarak çalıştığını bilirim. Resmen hem doktorluk hem eczacılık yapmak zorunda kalmıştım."

Ermenek'te ilk kez açılan eczane halk resmi bir daire gibi Görüyor ve büyük saygı gösteriyordu. Hatta bazı köylüler eczaneye girerken ayakkablarını ve şapkalarını çıkarmaya kalkıyorlardı. Hastalar her saatte gelebileceği için Nevzat Karpuzcu acil olarak istenebilecek bazı ilaçları da eve götürüyordu. 1957 yılının Haziran ayında Nevzat Karpuzcu'nun ilk çocuğu olan Emin Karpuzcu dünyaya geldi.



İstanbul Üniversitesi önünde

# İlk Ecza Depoculuğu Deneyimi

1958 yılı sonlarına kadar Ermenek'te kalan Nevzat Karpuzcu'nun içinde bulunduğu ortam artık ona dar gelmeye ve onu tatmin etmemeye başlamıştı. Daha büyük işler yapmak istiyordu. Konya'da bir ecza deposu açma fikri oluştu ve bu düşüncesini ailesiyle paylaştı. Hemen hemen herkesin kafasına yatan bu fikir onları yepyeni bir başlangıç götürecekti. Ermenek'teki işlerini bırakmalari gerekmekteydi; Mustafa Karpuzcu, Nazım Karpuzcu ve Ahmet Keleşoğlu mağazalarını, Nevzat Karpuzcu da eczanesini bırakacaktı. Konya'da açacakları bu ecza deposu, kentin ikinci deposu olacaktı.

"Sonunda kararımızı verdik; babam, eniştem Ahmet Keleşoğlu ve ağabeyim Nazım Karpuzcu ile beraber Konya'ya giderek orada Selçuk Ecza Deposu'nu kurduk." Bu sırada Nevzat ve Feriha Karpuzcu'nun ikinci çocukları Faika henüz iki aylıktır.

"İlk yıl ailemle birlikte deponun üstündeki dairede kalmaya başladık. Annem ile babam da aynı mahalledeki başka bir eve taşındılar. Eczacı olan ben olduğum için yük biraz da benim üstümdeydi. O kadar yoğundum ki, zaman zaman tıraş olurken bile sipariş aldığımı hatırlıyorum. Şehir dışındaki siparişlerin faturasını kesip paketleri otobüslerle verir, öyle gönderirdik."

Zamanla Nevzat Karpuzcu ve Ahmet Keleşoğlu bir minibüs ile yakınlardaki kazalara giderek buradaki eczaneleri ziyaret ederler ve buradaki ihtiyaçlar için sipariş toplarlar.

Nevzat Karpuzcu Ermenek Eczanesi'nde de beraber çalıştığı kalfalarını Konya'ya getirmiştir. Bunlardan Ali Uyar bisiklet ile Konya içindeki eczanelere dağıtım yapmaktadır; Kemal Akkaş ise depoda Nevzat Karpuzcu'ya yardımcı oluyordu.

Çalışkanlıkları ile kısa zamanda Konya'daki rekabeti ateşleyen Selçuk Ecza Deposu ile ilgili olarak Konya Ecza Deposu'nun o zaman-

ki sahiplerinden Adil Karaağaç'ın: "Biz oturarak çalışıyorduk. Onlar gelince ayakta çalışmaya başladık." dediği rivayet edilir. Böylelikle eczanelere verilen hizmetin kalitesi de artmaya başlar.



Nevzat Karpuzcu ailesi ile



Nevzat Karpuzcu eşi Feriha Hanım ile



1960'lı yıllarda Konya



## Ankara'da Nevzat Ecza Deposu'nun Kurulması



Yaklaşık dört sene Konya'da kalan Nevzat Karpuzcu, ailesi ile birlikte Ankara'ya taşınmayı düşünmeye başlar. "Ortaklar arasındaki anlayış ve bakış açısı farklılıklarından doğan tatminsizliğin, tek başına müstakil bir iş yaptığı zaman ortadan kalkacağını ve daha huzurlu olacağımı düşündüğüm; ayrıca ilkokul çağına gelmekte olan çocuklarımı Ankara'daki yabancı dile eğitim veren TED Koleji'nde okutabilmek için Ankara'da yeni bir ecza deposu kurmaya karar verdim."

Nihayet Ahmet Keleşoğlu'na: "Eniște, burada ikimiz fazlayız. Sen de ben de yoğun çalışıyoruz. Çocukların eğitimi için Ankara'ya gidip kendi depomu açmak istiyorum." diyerek ayrılmak istediği belirtilir. Ahmet Keleşoğlu, Nevzat Karpuzcu'nun söylemeklerine hak verir ve ortaklıklarını aralarında bir olumsuzluk olmadan sonlandırırlar. Nazım Karpuzcu ve Mustafa Karpuzcu'nun ortaklıkları ise devam etmekte dir.

Ankara'da yepyeni bir başlangıç yapmak... Nevzat Karpuzcu için büyük bir adımdır. Kuracağı yeni işin heyecanıyla gerekli hazırlıkları hızlıca tamamlar. Taşınmadan önce Fevzi Çakmak Sokak'ta kendine bir depo yeri kiralard ve ruhsatını da alır. Eski kalfası Kemal Akkaş'ı da yanına alarak, eşi ve çocuklarıyla birlikte Ankara'ya gider.

1962 yılının sonunda Nevzat Ecza Deposu böyleselikle resmen kurulmuş olur. O sene Ankara'da 3 tane daha ecza deposu vardır. Eczane

sayısı ise 73'tür. Biraz da eczacı olmasına güvenen Nevzat Karpuzcu, eczacıların her biri ile tek tek tanışmaya, onlara kendini tanıtmaya karar verir. "Yeşil renkli Bedford marka bir minibüsüm vardı. Ankara'daki eczaneleri tek tek gezdim; kendimi, kurduğum işi anlattım. Konya'dan gelirken eczaneler için özel olarak oldukça güzel Mevlana kaşıkları ve tabakları yaptırmıştım. Eczacılara tabak, kalfalara ise kaşık verdim. Zamanla güzel bir iletişimimiz oluşmaya başladı."

İkinci kez sıfırdan bir ecza deposu kur'an ve her zamanki gibi çok çalışan Nevzat Karpuzcu, ilk yılın sonunda Ankara'daki ecza depoları arasında en yüksek ciroya ulaşır. 1963 yılının Aralık ayında Nevzat ve Feriha Karpuzcu'nun üçüncü çocukları Mustafa dünyaya gelir. Nevzat Ecza Deposu, kurulduğu ikinci yılın sonunda ise Çankaya Vergi Dairesi'ne bağlı kuruluşlar arasında en çok vergi veren ikinci kuruluş olur.

Nevzat Ecza Deposu gittikçe güçlenmekte ve eczacıların sevgisini kazanmaya devam etmektedir. 1968'in sonlarına doğru Nevzat Ecza Deposu daha büyük ve daha merkezi bir yere, Kızılay Karanfil Sokak'taki iki katlı kendi deposuna taşınır. Bununla beraber şirket yavaş yavaş büyümeye, Ankara dışındaki illere de hizmet vermeye başlar. Nihayet 1975 yılında Samsun'da bir şube daha açılır. Bu, Nevzat Ecza Deposu'nun Ankara dışında açtığı ilk şubedir.

# Drogsan'ın Kuruluşu

**Türkiye Sağlık Bakanlığı tarafından ruhsatlı 100'ü aşkın ürünü bulunan Drogsan İlaçları, Ankara'nın Çubuk ilçesinde kurulu modern üretim tesisisinde Ar-Ge, imalat ve depolama faaliyetlerini sürdürmektedir.**



Nevzat Karpuzcu ve Drogsan yöneticileri



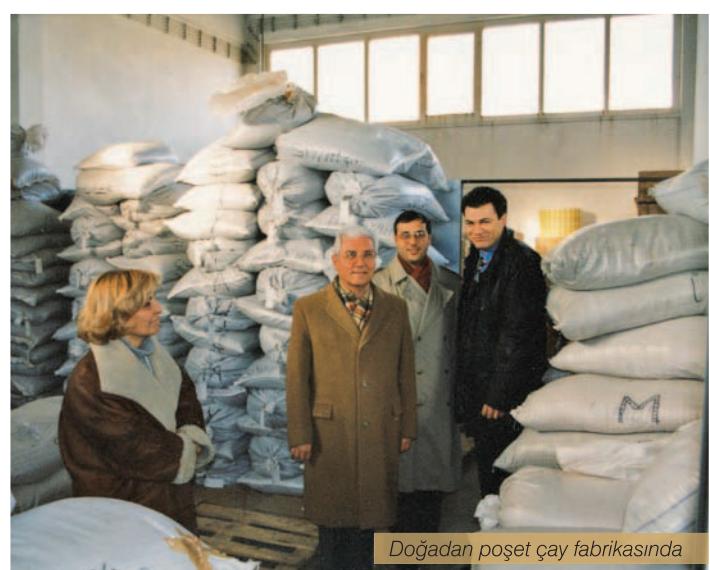
Nevzat Karpuzcu, iş ilişkilerini ilerletmek amacıyla sık sık İstanbul'daki ilaç firmalarını ziyaret eder. Yurt dışı seyahatleri yaparak sürekli olarak yeni ufkulara yelken açan Nevzat Karpuzcu, uzun zamandır yapmak istediği bir şeyi yapmaya karar verir. "Nevzat Ecza Deposu'nu kurdum. Zamanla depomuz büyüdü ve gelişti. Ama ben, mesleğimin en önemli alanı olan ilaç ve ilaç hammaddeleri üretimine de girişmek istiyordum."

Nevzat Karpuzcu, Ankara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nin kurucu hocalarından, sınıf arkadaşı Mekin Tanker ile birlikte ilaç hammaddeleri üzerine çalışmaya başladı. Farmakognozi profesörü olan Mekin Tanker'in de danışmanlığı ile Drogsan Doğa Kaynaklı İlaç Hammaddeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. 1975 yılında kurulmuş oldu. İlk yıllarda bitkilerdeki uçucu yağların üretiminde öncü bir kuruluş olan Drogsan, sonraki yıllarda poşet çay üretimi ile öne çıkmaya başlar. Böylelikle Drogsan, birçok faydalı bitkiyi doğal bir biçimde toplumun kullanımı sunar.

Drogsan İlaçları ile sanayiye ilk adımını atan Nevzat Karpuzcu, böyleselikle Türkiye'nin ilaç üretimine önemli katkılarında bulunacak olan bir şirketin kuruluşunu gerçekleştirmiştir.

Mesleğiyle ilgili hayalleri gerçekleştirmeye devam eden Nevzat Karpuzcu, 1998 yılında Doğadan firmasının kurulması ile ilgili şunları söyler. "Drogsan aynı zamanda Türkiye'de ilk defa poşet çay üretimini başlatan firma oldu. Böylelikle Drogsan'dan bir de 1998 yılında Doğadan firması doğdu. Drogsan bir yandan ilaç üretirken diğer yandan da Doğadan'ı Türkiye'nin en meşhur markalarından biri haline getirdi. Daha sonra Doğadan, Coca Cola ile birleşti. Drogsan ise bütün ağırlığını ilaç üretimine vererek kısa zamanda çok büyük başarılar kaydetti."

Türkiye Sağlık Bakanlığı tarafından ruhsatlı 100'ü aşkın ürünü bulunan Drogsan İlaçları, Ankara'nın Çubuk ilçesinde kurulu modern üretim tesisisinde; Ar-Ge, imalat ve depolama faaliyetleri sürdürmektedir. Aynı zamanda başka ilaç firmalarına da fason üretim yapmaktadır. Bugün 15 ülkeye ihracatı olan Drogsan, ürünlerini Türkiye'den sonra dünya pazarına da yaygın şekilde ulaştırmaya kararlıdır. Geçtiğimiz yıl Almanya sağlık otoritesi Rheinland-Pfalz Landesamt Für Soziales Jugend und Versorgung tarafından gerçekleştirilen denetim sonucu Drogsan İlaç Fabrikası Avrupa GMP sertifikası almaya hak kazanmıştır.



Doğadan poşet çay fabrikasında



## Nevzat Ecza Deposu Büyüyor!

1990'lara gelindiğinde yönetim merkez binasının bulunduğu Karanfil Sokak ve civarının araç trafiğine kapatılması gündeme gelir. Bu durum depodan ilaç sevkyatını zorlaştıracığı için başka bir yere taşınması gereklidir. Böylelikle Nevzat Ecza Deposu'nun Balgat'a; hem büyük bir araç filosunun rahatlıkla barınabileceği, hem de hizmet ve çalışma kalitesini artırabilecek bir binaya taşınması gündeme gelir. 1992 yılında bu bölgenin merkezi bir noktasında bir arazi satın alınır ve inşaata başlanır. Bir ecza deposu olmak üzere özenle hazırlanan 5000 m<sup>2</sup>'lik kapalı alana sahip binaya 1994 yılında taşınır.

Spesifik ve ithal ilaçların eczanelere daha hızlı ulaşması için özel girişimlerde bulunuldu ve bu amacıyla yine 1994 yılında Nevzat Grubu bünyesinde Prestij Eczacı Deposu kuruldu. Prestij Ecza Deposu halen ağırlıklı olarak ithal ilaçlar üzerine çalışmaktadır ve fark yaratatan acil ilaç servisiyle bu ilaçların hastalara çok hızlı bir şekilde ulaştırılmasına yardımçı olmaktadır.

Yeni yerindeki elverişli fiziki ortam ve genişleyen araç filosu sayesinde Nevzat Ecza Deposu Ankara'daki hizmet ağını hızla genişletti ve şehrin pek çok yerine düzenli servisler kondu. Ankara dışında da ecza depoculuğunu ilerletmek amacıyla Antalya, Mersin, Trabzon, Erzurum gibi Türkiye'nin çeşitli illerde peş peşe irtibat büroları ve şubeler açılmaya başlandı.

Artan rekabet koşulları ve eczacıların ilaca daha hızlı erişimini sağlamak amacıyla, 2003 yılında ilk kez merkez binasından ayrı olarak Ankara Etimesgut'ta bir "cep depo" kuruldu. Böylelikle daha az maliyetle eczanelere daha hızlı hizmet verilebileceği görüldü; eczacıya "daha yakın" olundu. Bunu Ankara'nın ve Türkiye'nin çeşitli yerlerine açılan cep depolar izledi.

Nevzat Ecza Deposu bugün 24 farklı noktada, 1000'in üzerinde çalışanı ve 300'den fazla dağıtım aracı ile ülke genelinde yaklaşık 60 ilde hizmet vermektedir.



## Aile Şirketi Olmak



Yönetim Kurulu Üyeleri: Nevzat Karpuzcu, kızı Faika Uslu, oğulları Mustafa Karpuzcu ve Emin Karpuzcu

Nevzat Karpuzcu'nun büyük oğlu Emin Karpuzcu, 1979 yılında Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'ndeki eğitimini tamamlar ve şirkette işe başlar. Böylelikle Nevzat Ecza Deposu kurumsal bir aile şirketi olma yolunda ilk adımlarını atmış olur. Emin Karpuzcu, babaşıyla beraber gittiği İstanbul seyahatlerinde, Türkiye ilaç sektörünün önde gelen isimleriyle tanışır ve uzun yıllar sürecek olan dostluklar kurar. Türkiye'nin çeşitli yerlerindeki resmi ve özel kurum ihalelerinde önemli başarılarla imza atar.

Zamanla Nevzat Karpuzcu'nun diğer çocukları Faika Uslu ve Mustafa Karpuzcu da Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde Kimya Mühendisliği bölümünü bitirerek şirket yönetimine dahil olmaya başlarlar. Nevzat Karpuzcu büyük bir aile şirketi olmaları ile ilgili olarak şunları söyler: "Aile şirketlerinde çocuklar ailenin işini benimsedikleri takdirde, kurucusunun sağılığında onun prensiplerini özümseyerek şirketi aynı prensipler çerçevesinde daha ileriye götürebilirler. Bu önemli

bir avantajdır. Ancak çocuklar ailenin işini benimsemeyikleri halde şirkette çalışıiyorlarsa o zaman da şirketin geleceği risk altındadır. Bu da dezavantajdır. Ama bizim şirketimizde hem çocuklar işlerini benimseyip severek yaptıkları hem de kurumsal yapı devamlı gelişmekte olduğu için ben çok huzurluyum."

Nevzat Karpuzcu 1990 yılında genel müdürlük görevini, 2010 yılında ise Yönetim Kurulu Başkanlığı'ni oğlu Emin Karpuzcu'ya devretti. Nevzat Ecza Deposu ve DrogSAN'ın yönetim kurulları aile fertlerinden oluşmakta olup, ailenin 3. kuşak temsilcileri de yakın zamanda üniversitelerde eğitimlerini tamamlayıp şirketlerde görevde başlamışlardır.

Bu yıl Nevzat Ecza Deposu 50. yılını kutlarken, 14 Mayıs Eczacılık Günü'nde meslekte 60. yıl plaketini alarak başka bir gururu yaşıyan Nevzat Karpuzcu, halen görevinin başındadır.



# 2023'e Doğru Sağlık Sektörü Teşvikleri

Güler Hülya Yılmaz  
Deloitte Türkiye Şirket Ortağı  
Sağlık Sektörü Lideri

Son yıllarda ulusal ve uluslararası yatırımcıların Türkiye'ye ilgisi artmıştır. Gerek yatırımlar gereksiz birleşme ve satın almalar yoluyla sağlık sektöründe de ciddi bir büyümeye göremektedir. Bu büyümeye ile beraber artmaka olan cari açığı, çok büyük önem arz eden bir sorun olarak gündemdedir. Bir yandan büyümeyi teşvik etmek bir yandan da cari açığı da azaltmak üzere alınan tedbirler, geçen yılın Haziran ayından beri sağlık sektörünü de ilgilendiren çok önemli üç grup teşviği beraberinde getirmiştir:

- 1) Yabancılara Verilen Sağlık Hizmetlerinden Elde Edilen Kazançlar için Kurum Kazancından İndirim Hakkı:** 15 Haziran 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6322 sayılı Kanun ile Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 10. maddesine eklenen (g) bendi ile; Türkiye'de yerleşmiş olmayan kişilere sağlık hizmeti veren kuruluşlara bu faaliyetlerden elde ettikleri kazancın %50'sini kurum kazancından indirme imkanı tanınmıştır.
- 2) Yatırım Teşvikleri:** 19 Haziran 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "2012/3305 sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar" ile getirilen yatırım teşvikleri, ağırlıklı olarak vergisel teşvikleri içerir.
- 3) Sağlık Turizmi Teşvikleri:** 25 Haziran 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında 2012/4 No.'lu Tebliğ" ile bilişim, film ve eğitim sektörlerinin yanı sıra, sağlık turizmi alanında da cari açığı azaltmak açısından önemli olacak döviz kazandırıcı hizmet gelirlerinin artırılması, sağlık hizmet sektörünün uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesi için, Türkiye'de yerleşik sağlık turizmi şirketleri, sağlık kuruluşları ve ilgili sektörde faaliyet gösteren "işbirliği kuruluşları", gerçekleştirdikleri faaliyetlere ilişkin giderlerinin belli bir kısmının geri ödemesiz hibe verilmesi suretiyle karşılanması.

## Yabancılara Verilen Sağlık Hizmetlerine İlişkin Kazançlar İçin Kurumlar Vergisi Matrahından İndirim İmkanı

Söz konusu indirim, sağlık hizmetinin Türkiye'de ikamet etmeyen yabancılara veya yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarına verilmesi halinde uygulanacaktır. Sağlık alanında faaliyet gösteren işletmelerin elde ettikleri kazançların %50'sinin matrahtan indirilebilmesi için sağlık alanında faaliyet gösteren sağlık kuruluşunun taşıması gerekliliş şartları ile altyapı ve donanımının yeterli olduğu gibi hususların Sağlık Bakanlığı tarafından akredite edilmesi gereklidir. Ayrıca verilen hizmetin fiilen sağlık hizmeti olması gerekmekte olup sağlık alanında sunulan asistanlık, danışmanlık ve aracılık gibi hizmetler kapsama dahil olmayacağıdır. Sağlık Bakanlığı tarafından ruhsatlandırılmış olmak şartıyla sağlık turizmi ile uğraşan işletmelerin de indirimden faydalaması mümkün olabilecektir.

## Yatırım Teşvikleri

Yatırım teşviklerinden yararlanabilmek için öncelikle belli bir ölçekte yatırım (komple yeni yatırım, tevsi yatırım, modernizasyon yatırımları, ürün çeşitlendirme yatırımları, entegrasyon yatırımları vb.) yapılması planının bulunması ve söz konusu yatırım için teşvik belgesi alınması gereklidir. Yatırım yapılan alanlar ve yatırım büyülüğüne göre teşvik verilen yatırım kategorileri aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- a) Öncelikli Yatırımlar
- b) Stratejik Yatırımlar
- c) Büyük Ölçekli Yatırımlar
- d) Bölgesel Desteklerden Yararlanan Yatırımlar
- e) Genel Teşvik Desteklerinden Yararlanan Yatırımlar

Her yatırım kategorisi için aranan şartlar ile verilen destekler farklılaşmaktadır. Teşvik uygulamaları açısından Türkiye 6 bölgeye ayrılmıştır. Şehirlerin bölgeler itibarıyle dağılımı aşağıdaki gibidir:

1. Bölge	2. Bölge
Ankara, Antalya, Bursa, Eskişehir, İstanbul, İzmir, Kocaeli, Muğla	Adana, Aydın, Bolu, Çanakkale, (Bozcaada ve Gökçeada hariç), Denizli, Edirne, Isparta, Kayseri, Kırklareli, Konya, Sakarya, Tekirdağ, Yalova
3. Bölge	4. Bölge
Balıkesir, Bilecik, Burdur, Gaziantep, Karabük, Karaman, Manisa, Mersin, Samsun, Trabzon, Uşak, Zonguldak	Afyonkarahisar, Amasya, Artvin, Bartın, Çorum, Düzce, Elazığ, Erzincan, Hatay, Kastamonu, Kırıkkale, Kırşehir, Kütahya, Malatya, Nevşehir, Rize, Sivas
5. Bölge	6. Bölge
Adiyaman, Aksaray, Bayburt, Çankırı, Erzurum, Giresun, Gümüşhane, Kahramanmaraş, Kilis, Niğde, Ordu, Osmaniye, Sinop, Tokat, Tunceli, Yozgat	İğdir, Ağrı, Ardahan, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Hakkari, Mardin, Şırnak, Van, Çanakkale'ye bağlı Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri

## Sağlık Sektöründe Öncelikli Yatırımlar

Sağlık sektörü için belirlenen öncelikli yatırım alanları şunlardır:

- Biyoteknolojik ilaç üretimi yatırımları
- Onkoloji ilaçları üretimi yatırımları
- Kan ürünleri üretimi yatırımları

Asgari yapılması gereken yatırım tutarı en az 20 milyon TL'dir. Öncelikli yatırım statüsünü kazanabilmek için yatırım projesinin Sağlık Bakanlığı'ncı onaylanması gereklidir. Öncelikli yatırım söz konusu olduğunda Sağlık Bakanlığı'ndan alınan proje onayı ile teşvik belgesi başvurusu yapılabilecektir. Öncelikli yatırım kapsamı dışındaki sağlık sektörü dışındaki yatırımlar için Sağlık Bakanlığı onayı gerekmemektedir.

Öncelikli yatırımlar 5. bölge için uygulanacak desteklerden faydalanaçıklardır.

Sağlanan Destek Unsurları:

- KDV İstisnası
- Gümruk Vergisi Muafiyeti
- İndirimli Kurumlar Vergisi Oranı
- Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği (7, 10, 12 yıl)
- Yatırım Yeri Tahsisi
- Faiz Desteği
- Gelir Vergisi Stopajı Desteği (sadece 6. bölgede olanlar için)
- Sigorta Primi Desteği (sadece 6. bölgede olanlar için)

## Stratejik Yatırımlar

Bölge farklı gözetilmedesin aşağıdaki şartları sağlayan yatırımlar "stratejik yatırım" kategorisinde sayılarak bu yatırım kategorisi için sağlanan destek unsurlarından yararlanabileceklerdir:

- a) Asgari sabit yatırım tutarı: 50 milyon TL
- b) Yatırım konusu ürünle ilgili yurt içi toplam üretim kapasitesinin ithalattan daha az olması.
- c) Katma değer yaratma şartı: Asgari %40
- d) Üretimecek ürünle ilgili toplam ithalat değeri son bir yıl itibarıyle en az 50 milyon Amerikan doları olmalıdır.

Dolayısıyla, ithalat bağımlılığı yüksek olan ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar stratejik yatırım olarak değerlendirilmektedir. Teşviğin amacı ithalata bağımlılığı azaltmaktadır.

Sağlanan Destek Unsurları:

- KDV İstisnası
- Gümruk Vergisi Muafiyeti
- İndirimli Kurumlar Vergisi Oranı
- Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği (7 yıl – 6. bölgede 10 yılı)
- Yatırım Yeri Tahsisi
- KDV İadesi (500 milyon TL üstü yatırımların bina-inşaat harcamaları için)
- Faiz Desteği (yatırım tutarının %5'ini geçmemek kaydıyla azami 50 milyon TL'ye kadar)
- Gelir Vergisi Stopajı Desteği (6. bölge yatırımları için 10 yıl)
- Sigorta Primi Desteği (6. bölge yatırımları için 10 yıl)

Stratejik yatırımlarda tüm bölgeler için uygulanacak kurumlar vergisi oranı %2'ye inmektedir.

## Büyük Ölçekli Yatırımlar

Asgari sabit yatırım tutarı 50 milyon TL'yi geçen

- a) İlaç üretimi yatırımları
- b) Tıbbi alet, hassas ve optik aletler için imalat yatırımları

Tıbbi aletlerin büyük kısmı çok yüksek değerlerde ve ithal olduğu için tıbbi cihazda yurt içinde üretim yapılması teşvik edilerek dış ticaret dengesinin de düzeltmesine katkı sağlanması amacıyla güdülmektedir.

Sağlanan Destek Unsurları

- KDV İstisnası
- Gümruk Vergisi Muafiyeti
- İndirimli Kurumlar Vergisi Oranı
- Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği
- Yatırım Yeri Tahsisi
- GV Stopaj ve Sigorta Primi Desteği (sadece 6. bölge için)





Bölgesel Teşviklerden Yararlanabilecek Sağlık Yatırımları	Asgari Yatırım Tutarı (1. Bölge İçin)	Asgari Yatırım Tutarı (2. Bölge İçin)
İlaç / eczacılıkta ve tipta kullanılan kimyasal ve bitkisel kaynaklı ürünlerin imalatı	4 Milyon TL	3 Milyon TL
Tıbbi aletler, hassas ve optik aletler imalatı	1 Milyon TL	1 Milyon TL
Hastane yatırımı, huzurevi	Hastane: 1 Milyon TL Huzurevi: 100 Kişi	Hastane: 1 Milyon TL Huzurevi: 100 Kişi

## Bölgesel Yatırım Teşvikleri

Asgari yatırım tutarının 20 milyon TL'den daha az olması durumunda yukarıda belirtilen altı bölgeden birinde yatırım yapıldığında bölgesel teşvik destek unsurlarından yararlanmak mümkündür.

Birinci ve ikinci bölgedeki şehirlerde yatırım yapılması halinde bölgelerel teşviklerden yararlanabilecek sağlık yatırımları aşağıdaki gibi özetlenebilir:

## Genel Teşvik Destekleri

Bölgesel, stratejik, büyük ölçekli ve öncelikli yatırım kategorilerine girmeyen yatırımlar da genel teşvik desteklerinden faydalana bilmekteyler. 1. ve 2. bölgelerde asgari yatırım tutarı 1 milyon TL; diğer bölgelerde ise 500 bin TL'yi geçen yatırımlar aşağıda belirtilen genel teşvik desteklerinden faydalana bilirler:

- KDV İstisnası,
- Gümüş Vergisi Muafiyeti,
- Gelir Vergisi Stopajı Desteği (sadece 6. bölgedeki yatırımlar için)

## Yatırım Teşvik Uygulamalarında

### Dikkat Edilecek Hususlar

31 Aralık 2013 tarihine kadar yatırıma başlayan yatırımcılar daha avantajlı teşvik oranlarından (hem yatırıma katkı hem de kurumlar vergisi indirimi oranı açısından) yararlanabileceklerdir. Yatırım teşvik belgesi alımı için müracaat tarihinden önce gerçekleştirilmiş yatırım harcamaları teşvik belgesi kapsamında değerlendirilmez. Bu nedenle, müracaat işlemeye erken başlamakta fayda vardır.

Birinci bölge yatırımları hariç olmak üzere, diğer bölgelerdeki yatırımlar için uygulanacak indirimli KV oranı sadece yatırımdan elde edilen kazançları için değil, diğer faaliyetlerden elde edilen kazançlar için de uygulanabilecektir. Organize sanayi bölgelerinde yapılan yatırımlar, indirimli kurumlar vergisi ve SGK İşveren Primi hissesi destekleri açısından bir alt bölgeye sağlanan teşvik imkanlarından yararlanabileceklerdir.

Teşvik Belgesi kapsamında yatırım harcaması olarak kabul edilen maddi olmayan duran varlıkların (marka, lisans, know - how vb.) oranı teşvik belgesinde kayıtlı toplam sabit yatırım tutarının %50'sini aşamayacaktır.

## Sağlık Turizmi Teşvikleri

25 Haziran 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında 2012/4 No.'lu Tebliğ", sağlık turizmi ile ilgili çok önemli destekler sağlamaktadır. Dünyada sağlık turizmi pazarı yaklaşık 100 milyar dolar büyüklüğündedir ve dünya çapında da yaklaşık 5 milyon civarında sağlık turisti olduğu tahmin edilmektedir. Son yıllarda Türkiye'ye gelen sağlık turisti sayısı da giderek artmaktadır. Tıbbi teknoloji eksikliği, teşhis-tedavi masraflarının yüksekliği ve bekleme sürelerinin uzunluğu hastaların farklı bölgelerde ve ülkelerde medikal hizmet talep etmelerine yol açmaktadır. Türkiye'de sağlık kuruluşlarının kaliteli hizmeti, rakiplere ve hedef ülkelere kıyasla oldukça ucuz sunmakta oluşu çok önemli bir avantaj teşkil etmektedir.

Türkiye sadece "medikal tedavi" alanında değil aynı zamanda "kaplıca tedavisi" alanında da büyük potansiyele sahiptir. Bu çerçevede, Sağlık Bakanlığı'ndan ruhsat almış termal tedavi kliniklerinin de desteklenmesi söz konusudur.

Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkındaki 2012/4 No.'lu Tebliğ çerçevesinde; sağlık sektöründe faaliyet gösteren Sağlık Bakanlığı tarafından ruhsatlandırılmış özel hastaneler veya üniversite hastaneleri ile sağlık turizmi şirketleri, Türkiye'de döviz kazandırıcı hizmet gelirlerinin artırılması ve sağlık turizmi sektörünün uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesi için Türkiye'de yerleşik ve sağlık turizminde faaliyet gösteren sağlık kuruluşlarının gerçekleştir diligeri faaliyetlere ilişkin giderlerin belli bir kısmı teşvik kapsamında karşılanacaktır. Bu kapsamında, geri ödemesiz hibe olarak sağlanacak destekleri aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

# SİGORTASIZ ESNAF KALMASIN BENCE!

10 ay boyunca ayda 19 TL'den başlayan fiyatlarla,  
işyerinizi ve mallarınızı su baskını, yangın,  
hırsızlık gibi risklere karşı Garanti'ye alın.



Başa bir arzunuz?



EUREKO  
SIGORTA

ESNAFIN  
GELECEK  
GARANTİSİ





**1) Pazar Giriş Desteği:** Sağlık kuruluşları ve sağlık turizmi şirketlerinin sektör, ülke, uluslararası mevzuat veya yatırım konularında satın alacakları veya hazırlatacakları raporlara ilişkin giderler, sağlık kuruluşları ve sağlık turizmi şirketleri için %60 oranında ve yıllık toplam en fazla 100.000 USD tutarında karşılanabilecektir.

**2) Hasta Yol Desteği:** Sağlık kuruluşlarının Ekonomi Bakanlığı'nın belirlediği hedef ülkelerden Türkiye'deki sağlık kuruluşlarına "sağlık turizmi" kapsamında getirdikleri hastaların uçuş giderlerinin %50'si karşılanabilecektir. Ancak hasta başına ödenecek destek miktarı hastanın toplam tedavi masraflarının %20'sini ve hasta başına 1000 ABD dolarını geçemeyecektir.

**3) Yurt Dışı Tanıtım Desteği:** Yurt dışında düzenlenen fuar, kongre, konferans ve/veya bağımsız tanıtım programı kapsamında yapılan tanıtımlara ilişkin sponsorluk, reklam, tanıtım, danışmanlık, katılım ve organizasyon giderleri, sağlık kuruluşları veya sağlık turizmi şirketleri için %50 oranında ve yıllık toplam en fazla 300.000 USD tutarında karşılanabilmektedir.

**4) Organizasyon Desteği:** Sağlık kuruluşları ve sağlık turizmi şirketlerinin yurt dışında düzenlenen fuar, kongre veya konferanslara ilişkin katılım maliyeti, faaliyet başına %70 oranında ve en fazla 15.000 USD tutarında karşılanabilmektedir.

**5) Arama Motoru Desteği:** Google, Yahoo, Baidu, Yandex gibi çok kullanılan arama motorlarında verilecek reklamların %50'si yıllık toplam 100.000 ABD dolarına kadar karşılanabilecektir.

**6) Belgelendirme Desteği:** Sağlık kuruluşlarının uluslararası teknik mevzuata uyum sağlamak veya yurt dışı pazarlara girmek amacıyla aldıkları belge, sertifika veya akreditasyonlara ilişkin giderler, her bir belge, sertifika ve akreditasyon türü için %50 oranında ve en fazla 50.000 USD tutarında karşılanabilecektir.

**7) Yurt Dışı Birim Desteği:** Sağlık kuruluşlarının doğrudan veya yurt dışında faaliyet gösteren şirketleri ya da şubeleri aracılığıyla açtığı birimlerin kira giderleri 4 yıl süresince karşılanabilmektedir. Sağlık kuruluşları ve sağlık turizmi şirketleri her birim başına %60 oranında ve yıllık en fazla 200.000 USD tutarında destek elde edebileceklerdir.

**8) Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Desteği:** Bir Ticaret heyeti veya alım heyeti programı kapsamında, her bir katılımcının ulaşım ve konaklama giderleri ile programa ilişkin reklam, pazarlama, danışmanlık, tanıtım ve organizasyon giderleri %70 oranında ve program başına en fazla 150.000 ABD doları tutarında karşılanabilmektedir.

**9) Danışmanlık Desteği:** Sağlık kuruluşları veya sağlık turizmi şirketlerinin Ekonomi Bakanlığı'nın ön onay verdiği konularda satın aldığı danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD doları karşılığında karşılanabilmektedir.

Döviz Kazandırıcı Hizmet Tebliği'nin getirdiği bu destekleri değerlendirdiğimizde; söz konusu tebliğ ile ilk defa yurt dışından gelen hastalara rehberlik, danışmanlık ve organizasyon hizmetleri sunan

Ekonomi Bakanlığı'ncı Belirlenen Sağlık Turizminde Hedef Ülkeler				
Afrika	Avrupa	Asya	Ortadoğu	Amerika
Angola	Almanya	Afganistan	Birleşik Arap Emirlikleri	ABD
Cezayir	Arnavutluk	Azerbaycan	Bahreyn	Kanada
Çad	Avusturya	Çin	Irak	
Etiyopya	Belçika	Japonya	İran	
Fas	Bosna-Hersek	Kazakistan	Katar	
Gana	Bulgaristan	Kırgızistan	Suudi Arabistan	
Güney Sudan	Danimarka	Moğolistan	Umman	
Kamerun	Finlandiya	Özbekistan	Yemen	
Kenya	Fransa	Pakistan		
Kongo	Hollanda	Tacikistan		
Libya	Hırvatistan	Türkmenistan		
Madagaskar	İngiltere			
Mali	İsveç			
Mısır	İsviçre			
Moritanya	Karadağ			
Mozambik	Kosova			
Nijerya	Lüksemburg			
Senegal	Makedonya			
Sudan	Norveç			
Tunus	Romanya			
Uganda	Rusya			

sağlık turizmi şirketlerinin desteklendiğini görüyoruz. Sağlık Bakanlığı tarafından sağlık turizmi konusunda özel bir koordinasyon birimi kurulmuş olması da devlet nezdinde sağlık turizmine ciddi bir destek verilmekte olduğunu gösteriyor.

### Sonuç

Sağlık ve ilaç sektöründeki üretim yatırımları bir yandan yatırım teşvikleri ile desteklenirken öte yandan sağlık turizmi de özellikle son bir yıldır belli faaliyetlerin masraflarının bir kısmının devlet tarafından karşılanması yoluyla ciddi biçimde desteklenmektedir. Ekonomi Bakanlığı tarafından çıkarılan teşvik ve destek tebliğleri kamunun sağlık turizmine verdiği önemi göstermektedir. Dünyada yaklaşık 100 milyar dolar büyüklüğündeki sağlık turizm sektörünün Türkiye'de 2011 yılındaki hacmi 2.5 milyar dolar civarındadır. Sektor için verilen teşvik ve desteklerle Türkiye için sağlık turizmi gelirlerinin 2015 yılında 5 milyar dolara; cumhuriyetin kuruluşunun 100. yaşının kutlanacağı 2023 yılında ise 20 milyar dolara çıkması hedeflenmektedir. İlaç sektöründe üretim için verilen yatırım teşvikleri ile birlikte sağlık hizmetlerinin de etkin desteklenmesi sonucu sektörün ithalata bağımlı durumunun tam tersine ihracat lehine gelişerek cari açığın kontrol edilmesine ciddi katkıda bulunacağı kanaatindeyiz.

**KURULUSU 7 MART 1923.  
İLK ARAMA ÜRETİM LİSANSI.  
İLK ELEKTRONİK POMPALAR. İLK AKARYAKIT  
KALİTE KONTROL MERKEZİ. İLK FARKLILASTIRILMIS  
PERFORMANS YAKITI SHELL V-POWER.  
TÜRKİYE GENELİNDE 13 DEPOLAMA TESİSİ.  
SHELL HAVACILIK İLE 11 HAVAALARINDA İKMAL.  
SHELL DENİZCİLİK DENİZ YAGLARINDA  
PAZAR LİDERİ. SHELL UPSTREAM TURKEY İLE  
PETROL VE GAZ. ARAMA DERİNCE  
TESİSLERİ'NDEN 46 ÜLKİYE'E MADENİ YAG  
İHRACATı. YAKLASIK 12 BİN KiSiYE İSTİHDAM.  
TÜRKİYE VE DÜNYADA ALTI YILDIR.  
MADENİ YAG PAZAR LİDERİ.  
10. KEZ TÜRKİYE'NİN EN BEĞENİLEN ŞİRKETİ.  
ÇEVREYE DUYARLI, GELECEĞİ DÜŞÜNEN.  
TÜRKİYE'YE EN İYİyi SUNMAK İÇİN ÇALIŞAN.  
CATALHÖYÜK ARKEOLOJİK KAZI ÇALIŞMALARINA  
16 YILDIR DESTEK. YOL EMNİYETİ VE  
YAKIT TASARRUFU İÇİN BİNLERCE KiSiYE EGİTİM.  
SHELL ECO-MARATHON İLE GENCLERİ  
ALTERNATİF ENERJİLERE TESVİK ETME.  
SHELL UPSTREAM TURKEY İLE  
PI DOLU DOLU GEÇEN 90 YIL!**

Türkiye'ye küresel bir dünya markası olarak geldik, zamanla Türk halkın gönlünde yerel bir değer olduk. 1923'te başlayan yolculuğumuz, bugün başta akaryakıt ve madeni yağı olmak üzere, petrol ve gaz arama, havacılık, denizcilik satışları, doğal gaz ve kimya gibi pek çok farklı sektörde devam ediyor. Uzun vadeli yatırım stratejimizle enerjinin tüm alanlarında faaliyet gösteriyor, sektörde öncülük ediyoruz. Yatırımlarımız ve üstün teknolojimizle Türkiye'nin gelişmesine katkı sağlıyoruz. 90 yıldır bizimle yol alan iş ortaklarımıza, müşterilerimize ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz. Beraber geçirdiğimiz 90 yılın ardından geleceğe doğru birlikte ilerliyoruz.

**90**

**YIL SHELL TÜRKİYE**

1923-2013





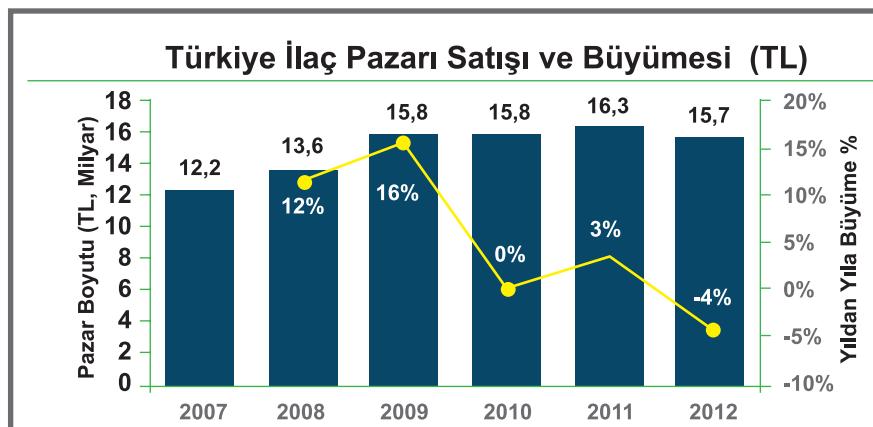
# Eczane Kanalında Gelişen Trendler

Duygu Gündükkurt  
IMS Health Türkiye Proje Müdürü

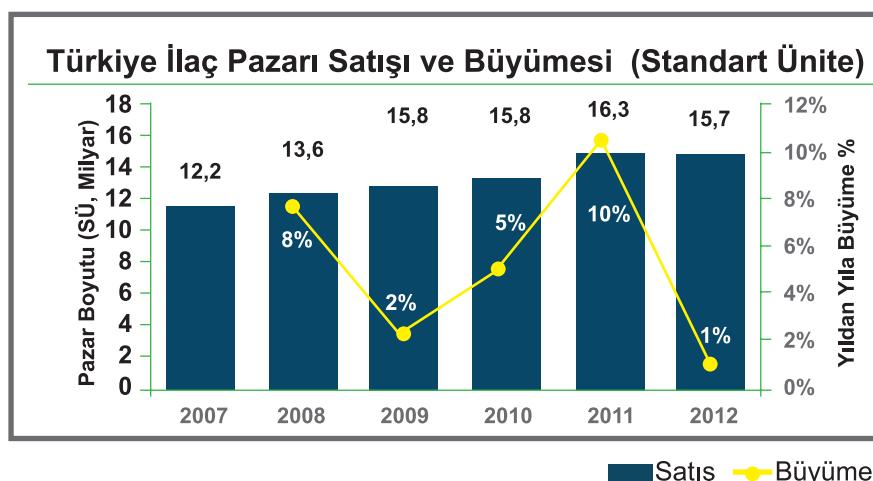
Türkiye sağlık sektörü geçtiğimiz dönemde birçok yeniliğe ve değişikliğe sahne olurken ilaç sektörü de bu gelişmelerden payını almıştır. Geçtiğimiz altı yıllık dönemi rakamlarla değerlendirdiğimizde (Tablo:1) 2009, 2010 ve 2011 yıllarında yayınlanan fiyat tebliğlerinin satışlara olan etkisi net olarak görülmektedir. Diğer yandan tedaviye ve ilaca olan erişimin artması ve bu sayede talebin de yükselmesiyle birlikte standart ünite bazında büyümeyenin, hep pozitif seyrettiğini gözlemliyoruz.

Değişen yaşam koşulları, ilaca ve tedaviye erişimin kolaylaşması, sağlığına eskisinden daha iyi sahip çıkan bir toplumu beraberinde getirmiştir. Hızla büyümekte olan reçetesiz ilaç pazarı bunun en önemli göstergelerinden biridir.

Sağlık Bakanlığı tarafından yapılmış bir tedavi alanı kısıtlandırılması henüz bulunmasa da; ağrı kesiciler, antiseptikler, vitamin ve mineraller, laksatifler, dermatolojikler, oftalmolojikler, uyku düzenleyiciler; öksürüğe, soğuk algınlığına, kilo kontrolüne ve sigarayı bırakmaya yardımcı ürünler gibi, bazı geri ödemeyle tabi tutulmayan ilaçlar hastalar tarafından doğrudan temin edilebilmektedir. Tabloda da görüleceği gibi (Tablo:2), son 5 yıl içinde bu kategorilerin performansını değerlendirecek olursak; laksatifler ve cilt tedavisi için olan ürünler reçetesiz ilaç pazarının büyümeye en etkili olan kategorilerin başında gelmektedir. Bu kategorileri; vitamin ve mineraller, ağrı kesiciler, antiseptikler, öksürük ve soğuk algınlığı ürünleri nispeten daha düşük bir büyümeye hızıyla takip etmektedir.



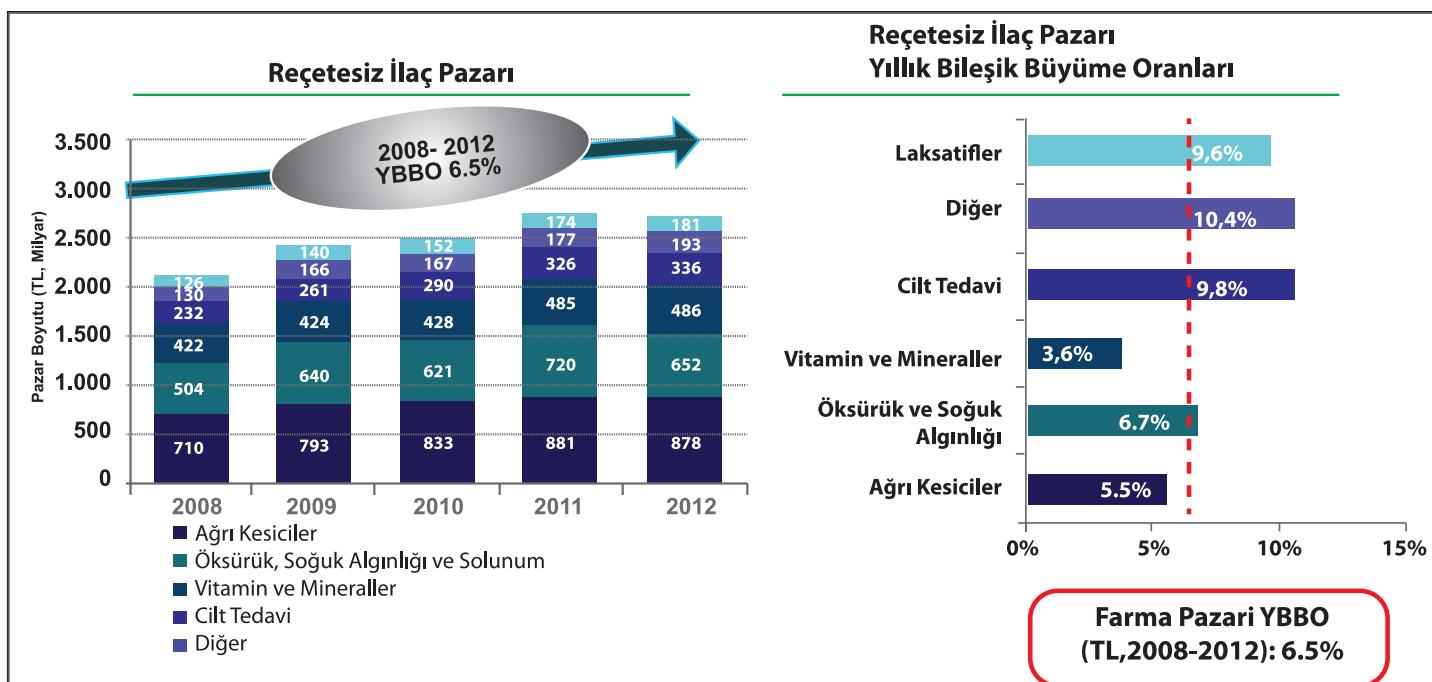
Tablo 1: Kaynak: IMS Eczane ve Hastane Veritabanı, Ocak 2013





Reçetesiz ilaçların bulunduğu bu kategorilerdeki büyümeye her ne kadar bireylerin kendi kendini tedavi edebilme kabiliyetinin arttığını bir göstergesi olsa da reçetesiz ilaçların doğru zamanda, doğru miktarда ve doğru süre boyunca kullanılıp kullanılmadığı ne yazık ki takip edilememektedir.

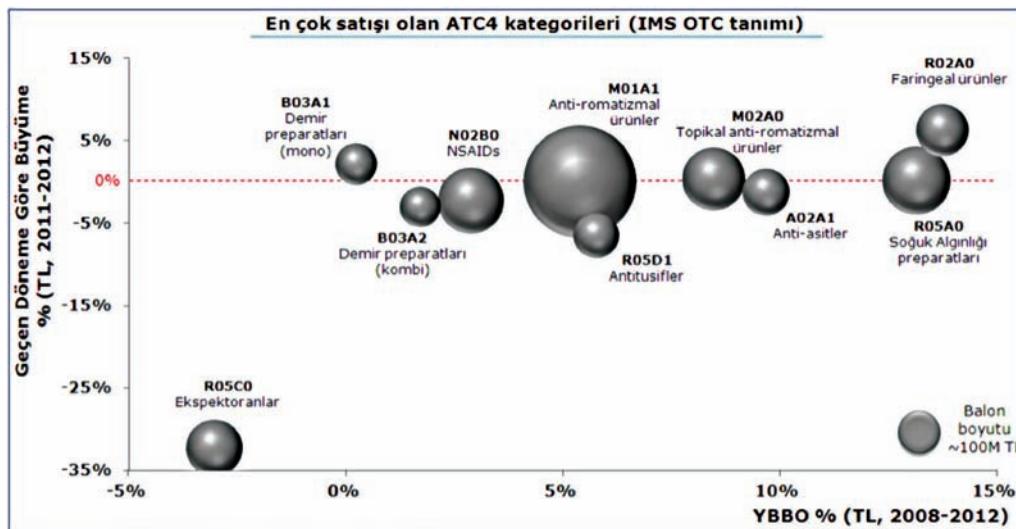
Reçetesiz ilaç kavramı sadece hasta ve tüketicilerin gündemi ile sınırlı değildir. Azalan kar marjları eczaneleri reçetesiz satılan ilaçlara yöneltmektedir. Bu nedenle eczaneler ürün portföylerini genişletmekte, tüketicinin ilgi gösterdiği bu kategorilerdeki ürünlere rafalarında yer açmaktadır. Fiyatlandırma, ruhsatlandırma ve geri ödeme ile ilgili problemler göz önüne alındığında, arka arkaya yapılan fiyat düşüşlerinin 2000'lerin başındaki çift haneli büyümeye oranlarını düşürdüğü bir ortamda, 5 yılda %6,5 büyümeyen reçetesiz ilaç pazarı firmalar için de çekici bir hal almaktadır. Ayrıca, bu ilaçların bir kısmı reçeteli ilaçlar gibi GMP (İyi Üretim Uygulamaları) sürecine tabi tutulup, fiyatlandırılsa da, bir kısmı için sadece Tarım Bakanlığı onayı yetmekteydi. Ruhsatlandırma sürecinin reçeteli ilaçlar için ortalama 2,5 yıl sürdüğü biliniyor. GMP süreci reçeteli ilaçlar için şart koşulurken, bu ürünler için reçeteli ilaçlarla aynı süreçten geçmemektedir. Bu doğrultuda pazardaki büyük oyuncuların reçetesiz ilaç pazarının potansiyelinden faydalananmak için ürün portföylerini genişletmekte oldukları görülmektedir.



Tablo 2: Kaynak: IMS Eczane ve Hastane Veritabanı, Aralık 2012

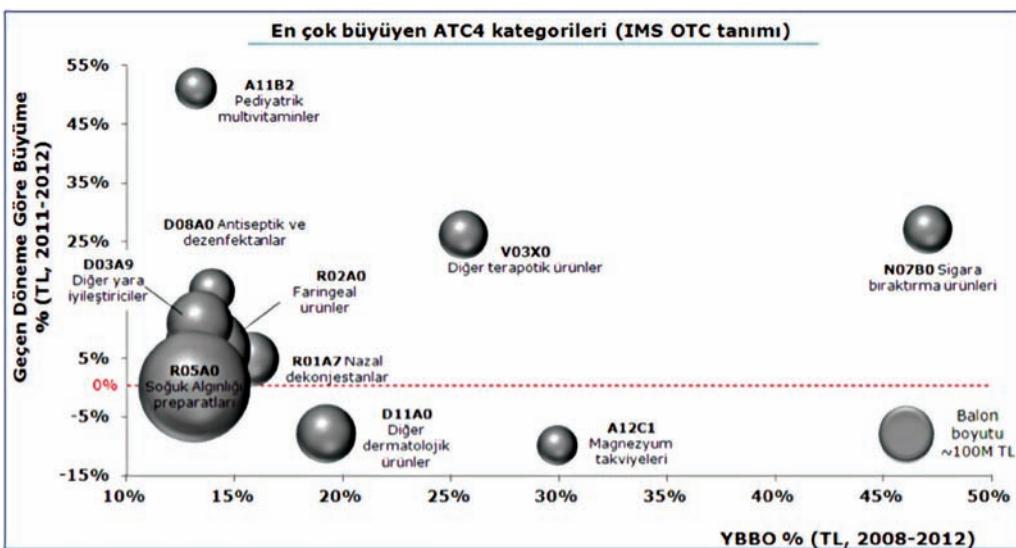


Tablo 3: Kaynak: IMS Eczane ve Hastane Veritabanı, Aralık 2012



Genel büyümeye trendinin yanı sıra 2012 yılı özelinde baktığımız zaman, IMS'in OTC gruptamasında yer alan terapötik alanlar arasında satışları en yüksek 10 pazarın büyümüşsinin genel anlamda sabit kaldığını ya da negatif büyümeye sergilediği görülmektedir. (Tablo: 3)

Tablo 4: Kaynak: IMS Eczane ve Hastane Veritabanı, Aralık 2012



Diğer yandan, 2012 yılında sağlıklı yaşama bilincinin gelişmesi, bu alanda ürün çeşitliliğinin ve ürün bulunaklığunun artmasıyla birlikte pediyatrik multi-vitaminler, sigara bırakma ürünler, antiseptik dezenfektanlar gibi alanlarda yüksek büyümeye oranları gözlemlenmektedir. (Tablo: 4)

Sektörel gelişim aynı zamanda eczacıların rolünde de farklı beklenmeleri gündeme getirmektedir. Doğru ilaç seçimi, ilaç-ilaç etkileşimi ve her hasta için uygun ilacın, uygun dozda, uygun yoldan verildiğinden emin olmak eczacının en önemli sorumluluk alanları arasındadır. Reçetenin temin edilmesinin yanı sıra artık eczacıların bir danışman rolü üstlenmesi de beklenmektedir. Özellikle sağlıklı yaşam bilincinin filizlendiği günümüzde eczaneler sadece hastalığın tedavisi için ziyaret edilen bir adres olmaktan çıkmış; sağlığın korunmasına yönelik ürünlerin de temin edildiği daha gelişmiş bir kurum olma yolunda önemli adımlar atılmıştır.

Özetle, eczanelerin sektördeki değişikliklerden olumlu bir ivme ile çıkabilmeleri için değişime hızlı adapte olmaları ve kendilerini öncelikli alanlarda geliştirmeleri kaçınılmazdır. Eczanelerde görevli kişilerin reçetesiz ürünler hakkında detaylı bilgi edinmesi, danışmanlık rolünün pekiştirilmesi ile tüketiciye ürün önerisinde bulunulan bir yapıya geçilmesi, ürünlerin ticari yönetiminin etkin şekilde yapılması için gerekli yetkinlıkların geliştirilmesi (stok yönetimi, vitrin, stand, ek teşhir ve raf yönetimi, promosyon malzemeleri yönetimi, vb.) ve son olarak da gerek bu ürünlerin üreticisi konumunda olan firmalar, gerek ürünlerin temin edildiği depolar ile ilişkilerin artırılması kritik önem taşımaktadır.

# İkinci Uluslararası Bağımsız İlaç Şirketi



Dünya çapında  
**20.000'den** fazla çalışan

Yaklaşık **3000**  
arştırma - geliştirme görevlisi

Toplam cironun **%25'den fazlası ile**  
**ARGE yatırımı**

Belirtilen terapötik alanlarda; geliştirme aşamasında  
**16 yeni ürün, 47 yeni araştırma projesi**

- Kardiyovasküler hastalıklar
- Merkezi sinir sistemi ve psikiyatri
  - Kanser
  - Diyabet ve metabolizma
  - Romatoloji

**140 ülkede** faaliyet

Majör hastalıklar için **referans ürünler**



## ***İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası Genel Sekreteri Turgut Tokgöz ile sektörün durumu, Türkiye'deki Ar-Ge Faaliyetleri ve sendikanın hedefleri hakkında konuştu.***

Avrupa'da yaşanan ekonomik kriz ilaç sektörünü nasıl etkiledi? Türkiye'deki yansımaları sizce nasıl oldu? Türkiye'de ilaç sektörünün durumunu nasıl değerlendirdiyorsunuz? Türkiye'de eczacıların yaşadığı en büyük sıkıntı sizce nedir?

2009 yılı sonunda, kamu otoritesi, yaşanan global kriz ve ekonomik daralma sonrasında, ilaç harcamalarında tasarruf sağlanması amacıyla, 2010-2012 yılları için global bütçe uygulamasına geçti ve sıkı bir şekilde belirlediği bütçe hedeflerinin tutturulabilmesi için ilaç fiyatlarını düşürdü. 2010 yılı sonunda da ilaç bütçesinin aşıldığı açıklamaya ek düşüşlere başvuruldu. İyileşen hizmet kapsam ve kalitesinden ötürü reçeteli ilaç pazarı kutu bazında genişlemeye devam ettiği halde 2011 yılı sonuna gelindiğinde fiyatlar tekrar düşürüldü. Bunlara ek olarak, kurlardaki artışa rağmen mevzuatta belirlenen Avro seviyesi yukarı yönde revize edilmedi.

Ekonominin krizi yaşayan Avrupa'da ilaç fiyatlarının gerilemesi, uygulanan referans fiyat sistemi nedeniyle ülkemizdeki ilaç fiyatlarını da etkilemiş, ilaç fiyatları çok düşük bir seviyeye gerilemiştir. Özellikle Yunanistan'daki fiyat düşüşleri rasyonel olmaktan uzaktır. Yunanistan Sağlık Bakanlığı Ulusal İlaç Teşkilatı, Aralık 2012 tarihinde, diğer ülke otoritelerinden kendi ulusal fiyatlandırma süreçlerinde, Yunanistan fiyatlarının örnek alınmaması yönünde uyarı yayınladığı halde Yunanistan'daki fiyat düşüşleri halen ülkemizde fiyatlarla yarışmaktadır. Bu konuya ilgili mutlaka yeni bir düzenleme yapılmasına ihtiyaç vardır.

Bu süreçte endüstri artan küresel rekabet ortamında Ar-Ge ve üretim yatırımlarına gerekli payı ayıramaz hale geldiğinden sürdürülebilirlik konusu bugün endüstrideki en önemli sorundur.

Geçtiğimiz dönemde ilaç endüstrisinde karlılıklar çok ciddi oranda düşerken ve hatta zararlar görülürken, bir yandan da yatırımların ertelendiği ve istihdamın azaldığı bir ortam ortaya çıktı. Bu durum,



Turgut Tokgöz

kamu ilaç bütçelerinin, hizmetin kalitesi ve yaygınlığı ile örtüşmediğini göstermektedir.

Endüstrimizin küresel üretimden yüksek pay alması, ihracatını artırırken bir yandan da yurt外 talebin daha fazlasını karşılayabilmesi için ilk aşamada iç pazarda sürdürülebilirliğin ve öngörlülebilirliğin sağlanması çok önemlidir. İlaç firmalarının üretim ve Ar-Ge yatırımları yaparak yeni ürünler ortaya koyması, küresel rekabette geri kalmaması ve dış ticaret dengesine olumlu yönde katkı sağlayan bir endüstri haline gelebilmesi için öncelikle tüm diğer sektörler gibi hak ettiği karlılığı elde etmesini sağlayacak fiyatlandırma ve geri ödeme politikaları uygulanmalıdır.

**“Yaşanan bu süreç sadece endüstrimizi değil sektörün tüm halkalarını etkilemiştir. Bu kapsamda, eczacılarımızın sorunlarının farkında'yız. Son dönemde, eczanelerin de karlılıklarını önemli oranda azalmış, eczanelerin, sadece devletin ilaç alımına dayalı bir sistemle yaşaması mümkün olmaktan çıkmıştır.”**



**İEİS olarak hedefleriniz nelerdir? Çalışmalarınız nasıl daha iyi bir noktaya gelebilir? Türkiye ilaç sektörünün geleceği ni nasıl değerlendirdiyorsunuz?**

İEİS, 2023 yılı için Türkiye ilaç endüstrisinin hedefini, dünyanın onde gelen ilaç üreticilerinden ve ihracatçılarından birisi konumuna gel-

mek olarak belirlemiştir. Bu vizyonumuz doğrultusunda, 2011 yılında hazırladığımız “Türkiye İlaç Endüstrisi’nin Küreselleşmesi İçin Devlet ile Ortak Yol Haritasi” başlıklı rapor ile stratejik bir yaklaşımla yakalayabileceğimiz küresel rol tarif edilmiştir.

Endüstrimizde, uzun yıllara dayanan uluslararası kalite standartlarında üretim deneyimi mevcuttur. Kaliteli insan gücü ve yüksek teknolojisi ile gelişmiş ülkelerle rekabet edebilecek potansiyele sahip olan endüstrinin ürünleri, Avrupa Birliği başta olmak üzere 135 ülkeye ihracat edilmektedir. İlaç endüstrimiz, 2023 yılında ihracatın ithalatı karşılıma oranını %80 seviyelerine yükseltmeyi amaçlamaktadır.

**Sektörün amaçları doğrultusunda belirlenen stratejik yaklaşım sonuç vermeye başladı ve 2012 yılında eczacılık ürünleri ihracatı önceki yıla göre %17 artarak 662 milyon dolar oldu. İthalat ise %15 daralarak 3.996 milyon dolara geriledi. Bunun sonucunda, eczacılık ürünlerinde dış ticaret açığı 2011 yılındaki 4,1 milyar dolardan 2012'de 3,3 milyar dolara inerken, ithalatın ihracatı karşılıma oranı %12,1'den %16,6'ya iyileşme gösterdi.**

Endüstrimizin stratejik bir sektör olarak kabul edilerek bu yönde politikalar geliştirilmesi yönünde de sevindirici gelişmeler yaşanmıştır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ilaç sektörünü stratejik sektörlerden biri olarak belirlemiştir ve bu kapsamında İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası olarak aktif katılımımızla Sektör Strateji Belgesi çalışmalarını yürütmüştür. Ekonomi Koordinasyon Kurulu'na sunulma aşamasında bulunan söz konusu belgede endüstrimizin Ar-Ge, üretim ve yönetim merkezi haline gelerek global bir oyuncu haline gelmesi vizyon olarak ortaya konurken, ilaç üretimi ve ilaç ihracatının artırılması için kamu-üniversite ve endüstri işbirliğinin geliştirilmesine yönelik politika ve stratejiler ile bunların gerçekleştirilmesine yönelik eylem planları belirlenmiştir.

Sağlık alanı, TÜBİTAK Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu tarafından “Ulusal Bilim, Teknoloji ve Yenilik Stratejisi”nin öncelikli alanları kapsamına alınmıştır. TÜBİTAK bu konuda çalışmalara başlamıştır.

Yeni teşvik sisteminde, ülkemizde üretim ve yatırım açığı bulunan biyoteknoloji, onkoloji ve kan ürünleri gibi özel alanlara atıfta bulunması, büyük ölçekli yatırım teşviklerinden faydalananabilmesi için asgari yatırım tutarının düşürülmesi çok önemli bir gelişme olarak yer almaktadır.

İlaç endüstrimizin dünyanın onde gelen ihracatçılarından birisi konumuna gelebilmesini sağlamak amacıyla İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası koordinasyonunda, İEİS üyesi olan ve olmayan 25 ihracatçı firmanın katılımıyla, Türkiye İlaç İhracatçıları Platformu oluşturulmuştur. Platform, güçlü ve gelişmiş ilaç endüstrimizin tanıtılması ve rekabet gücünün geliştirilmesi için yoğun çalışmalar yürütmektedir.

Önümüzdeki dönemde, atılan bu adımların ilaç sektörüne olumlu yansımmasını bekliyoruz.

Türkiye’de gerçekleştirilen Ar-Ge faaliyetleri sonucunda üretilen ve pazara sunulan ürünlerin desteklenmesi için mutlaka gereklili tedbirlerin alınması gerekmektedir. Üretim ve Ar-Ge yatırımlarına verilen teşviklere ek olarak, Sağlık Bakanlığı ve SGK politikaları da yurt içinde üretilen ürünleri destekleyici yönde olmalı ve bu yönde adımlar atılmalıdır.

Son yıllarda, artımlı inovasyon çalışmalarıne ağırlık veren eşdeğer ilaç firmaları, Ar-Ge merkezleri kurarak ya da mevcut Ar-Ge merkezlerini geliştirmektedir. Ancak ilaç endüstrimiz, ölçekte sorunu nedeniyle Ar-Ge desteğinden yeterince faydalanamaktadır. İlaçta Ar-Ge kapasitesinin artırılması için endüstrinin teşviklerden daha fazla faydalananmasını sağlayacak yöntemler uygulanmaya konulmalıdır.

Örneğin ilgili mevzuatta Ar-Ge merkezi lisansı almak için gereken 50 çalışan sayısı, endüstrinin yapısı göz önüne alınarak indirimlidir. Lisans ve lisansüstü eğitimlerin, ilaç üretimi ve Ar-Ge ihtiyaçları doğrultusunda oluşturulması, üzerinde durulması gereken bir başka önemli husustur. Ayrıca, üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesini sağlayacak düzenlemelere gidilmesi de önerilmektedir.





## Sağlık reformunun gerçekleştirilemesinde önemli role sahip olan ekipte yer alan Sağlık Bakanlığı eski bürokratlarından ve Medipol Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sabahattin Aydın, Türkiye ilaç sektörü ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

Türkiye'de ilaç sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyoysunuz? Sizce sektör gelişimi açısından paydaşlar tarafından neler yapılması gerekiyor?

Türkiye ilaç açısından dünya pazarı içinde önemli bir yere sahip. Bu açıdan sadece ulusal ilaç sanayimiz değil, uluslararası sanayinin de ilgi odağında bulunmaktadır. Jenerik ilaç üretiminde rekabet gücünün yüksek olduğunu düşündüğüm bir sektörümüz var. Ancak inovasyon ve yeni ilaç üretiminde aynı şeyi söylemek zor.

Yeni ilaç geliştirmek şöyle dursun, bir şekilde geliştirilmekte olan ilaçların klinik çalışmalarının yürütülmesinde bile potansiyelinin çok altında bir kapasite ortaya koyuyor. Türkiye'de ilaç sektörünün bugününu ve geleceğini etkileyen en önemli hususun SGK politikaları olduğunu düşünüyorum.

Ülkemizde büyük oranda ilaç alıcısının SGK olması bu durumu doğuruyor. Bu durum bir yandan güvenli bir pazar ve ödeme ortamı sunarken, diğer yandan monopolist yaklaşımlara dayalı olarak bazı riskleri de beraberinde taşımaktadır.

Doğal olarak kârını maksimize etme gayesi güden bir sektör ile bütçesini optimal düzeyde tasarruflu harcamayı hedef alan bir kurum arasında gergin bir ilişki vardır. Bu ilişki sektörün geleceğinde en önemli rolü oynamaktadır. Bu ilişkinin tatlı gerginliği korunarak her iki ana paydaşın halkın sağlığı noktasında amaç birliği yapabilmesinin sektörün geleceğini daha sağlıklı ve güvenli hale dönüştüreceği kanışındayım.

Türkiye sağlık sektörünün gelişiminde ve değişiminde rol alan ekipte yer alıyoysunuz. Türkiye sağlık sektörünün bu günlere gelmesinde neler yaşandı, sizce en önemli kilometre taşıları nelerdir?

Yoğun bir tempolla 10 yıla süürülen bir dönüşümü birkaç cümleyle özetleyebilme becerisine sahip değilim. Kisaca birkaç akılda kalması gereken hususa değineyim. Geçmişin tecrübelerinden faydalama, her türlü olumsuz ve olumlu ulusal ve uluslararası örnekleri anlamaya çalışma, güçlü ve istikrarlı bir siyasi destek, kararlı ve donanımlı bir lider ve adanmış bir ekip bence köşe taşlarını oluşturmaktadır. Ancak bu köşe taşları eğer sağlam bir zemin üzerine diziliyse sonuç alınabilir. O da toplumun desteğini alabilmenizdir.

Cumhuriyet tarihimize boyunca Refik Saydam, Behçet Uz ve Nusret Fişek gibi birkaç güzide örnek dışında sağlığı politikanın konusu yapmayı başaran örnek siyasi ya da akademik figürü hatırlamakta zorlanıyoruz.

Aslında sağlığın bir politika ve sistem konusu olarak algılanmasının tarihi çok eski değil. Sağlıklı Dönüşüm Programı, sağlık politikasının siyasal aktörlerimize vazgeçilemeyecek, ihmali edilemeyecek bir araç olduğunu gösterdi. Özellikle bu sağlık politikalarının halkın desteği ile kalıcı hale gelmesi, sağlık politikalarının siyasal anlamda "politik" gücünü ortaya koymuş oldu. Kisacası artık geleceğin politikacıları oy isterken vaatleri arasına sağlıktan neler yapacaklarını da koymak zorundalar.



Prof. Dr. Sabahattin Aydın

**Sağlık hizmet sunumunun önemli bir noktasında yer alıyorsunuz, sizce Türkiye'deki sağlık hizmet sunumu hangi noktada ve ilerlemesi adına neler yapılması lazım?**

Türkiye'de geniş anlamda sağlık hizmet sunumu alanında çok önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Sınırlı maliyetle hizmette nicelik sorunu büyük oranda aşılmıştır. Artık "olsa olsa" yöntemlerinin yerine kayıtlı ve sorgulamaya açık bir alt yapı olmuşdur. Sağlık hizmetinin sunulduğu özel ve kamu yatırımlarının fiziki şartları büyük oranda günün şartlarına göre değişikliğe uğratılmıştır. Sağlık personelinin ülke genelindeki dağılımındaki dengesizlik önemli ölçüde azaltılarak hakkaniyet sağlanmaya çalışılmıştır. Yine genel sağlık sigortası ile güvence kapsamı genişletilmiş ve sosyal sınıflar arasındaki eşitsizlikler giderilmiştir.

## **Klinik uygulama noktasından baktığımızda, bütün öz eleştirilerimize rağmen ülkemizde tanı ve tedavi temelli tıbbi uygulamalar birçok Avrupa ülkesinin fevkindedir. Bu hususla iftihar edebiliyoruz.**

Ancak hasta bakım noktasında bu denli olumlu olamıyorum. Sağlık hizmet sunumunu teknik bir tıbbi uygulama olarak benimseyen bir anlayış yerleşmiş durumda. Bu anlayış oluşturduğumuz sağlık politikalarına da yansıyor. Hatta bu politikalar kapsayıcılığı içinde sağlık çalışanlarını da aynı teknik formatlarda ele almaya başlıyor. İnsan bütünlüğü içinde sağlıklı olmak geniş bir anlam ifade ediyor. İnsanın sağlığını kazanmasında tanı ve tedavi için salt bilgiye dayalı süreçler ise çok sınırlı bir yer tutuyor. Yani sağlık hizmetini tam olarak sunabilmek için ihmäl ettiğimiz geniş bir alan var.

Hasta iletişim, hasta bakımı konularında oldukça yetersiz duruyuyız. Sonuçta hastayı hizmete ihtiyacı olan bir obje gibi gören ve fakat, duyu dünyası ile, inanç dünyası ile, ilişkilerden anlık etkileşimi ile, iç ve dış dünyasından kaynaklanan güdüleri ile, sevinç ve üzüntülerini, kaygı ve umutları, kin ve sevgileri ile tam bir insan olarak görmede aciz kalan bir paradigmaya sahibiz.

Sağlık sistemimizde ekonomik sürdürülebilirlik kaygılarının çok fazla gerçekçi olmadığını düşünüyorum. Ne var ki insanlık noktasında sürdürülebilirlik için çok gayret göstermemiz gerekecektir.

## **Biraz da eczacıları konuşalım... Türkiye'de eczacıların yaşadığı en büyük sıkıntı sizce nedir?**

Bu sorunun her halde gerçek muhababı sıkıntıyı yaşayan eczacılar olmalıdır. Benim söz söylemem ancak dışarıdan gözleme dayanır. Bence söz konusu olan eczacıların değil, eczane sahiplerinin yanı "eczaneçilerin" sorunu galiba. Bu anlamda eczacılar bir paydaş olarak az önce ilaç sektörü için bahsini ettiğim avantaj ve dezavantajları birlikte yaşamışlardır. SGK kontrollü daha fazla güvence sağlayan ancak monopolist yaklaşımla riski de barındıran bir süreçte girmiş-



lerdir. Bir yandan iş yükü artarken diğer yandan piyasa dinamiklerinin aksine düzenlemeler "ticari faaliyet" noktasında eczacılarımızı gayrimemnun hale getirmiştir. Sağlığın korunması noktasında piyasa dinamiklerini frenleyen düzenlemeler kaçınılmazdır. Bence de gereklidir. Ne var ki, tekrar söylüyorum, sağlık sektöründe SGK ve eczacılar dahil bütün paydaşların "önce halkın sağlığı" ortak hedefinde buluşmalarının, yapılan düzenlemelerin her tarafın lehine olmasını sağlayacağı kanıstandayım.

Eczacılık konusunda bir konuya daha dejinmek isterim. Eczaneçilik konusunda "kontrollü rekabet" ve piyasa daralması yaşıandıkça eczacılık diğer alanlarda gelişme gösterme potansiyeli taşımaktadır. Bugün için çok sınırlı kaldığımız farmakovijilans, piyasa denetimi, farmakoekonomi, sanayi eczacılığı, klinik eczacılık, sağlık danışmanlığı ve araştırmacı eczacılık gibi alanlarda yeni fırsatların doğacağını, eczacılık akademisyenliğinin daha fazla gelişeceğini tahmin ediyorum. Eczacılığın işletilen eczacelerle birlikte ülke sathına yayılmış bir ağı mevcuttur. Eczacılar bu ağı tamamen kendi kaynakları ile finanse etmektedirler. Kamunun birinci basamak sağlık hizmetleri görev tanımı içinde eczacıya da yer vererek bu networkten büyük bir avantaj sağlayabileceğini düşünüyorum.

Bu ifadelerimle umarım eczacı dostlarımı incitmem. Ekonomik getirişi tartışırlar ama bugün için eczacılarımızı daha ziyade esnaf gibi gören anlayışın yerini, böylece onları sağlık personeli, araştırmacı, akademisyen gibi gören bir anlayış alacaktır.



## **Ali Rıza Taşkan**

### **Taşkan Eczanesi /Ankara**

Ege Üniversitesi Eczacılık Fakültesi 1980 mezunu. En sevdiği ders farmakoloji, en sevdiği hoca galenik farması hocası Cemal Kasım Güven.

#### **Eczanenizi ne zaman açmışınız?**

Mezun olur olmaz açtım. Kırşehir'in Mucur kazasında yaklaşık 30 yıl hizmet verdim. 22 m<sup>2</sup>'lik bir eczaneydi yan taraftaki terzi amcamız emekli olunca anlaştık ve aradaki duvarı yıkıp alanımızı biraz daha genişlettik. Küçük bir İlçe için fena bir yer değildi.

#### **Eczanenizin en önemli özelliği nedir?**

En önemli özellikimiz hastalarla ilişkimizi sıcak tutmamızdır. Sağlıklı danışmanlığını doğru yapabilmemiz ve eczanemizden ayrılmamamızdır. Bir de yıllarca küçük bir yerde çalışma durumundan dolayı daha büyük bir eczane açtık: 242 m<sup>2</sup>. Bu genişlikten faydalananarak danışanlarımızın tipki bir marketteymiş gibi ilaçlarını raftan seçebilecekleri bir ortam hazırlamak istedik. Bunun dışında ilaç dışı ürünler, besin takviyesi ürünleri ve dermokozmetik ürünler de bulunduruyoruz. "Vücut Analizi" bölümümüz var. Burada tanita cihazıyla hastalarımızın metabolizma hızını, vücuttaki su ve yağ değerlerini ölçebiliyoruz. Böylelikle tedavilerinde onlara yardımcı oluyoruz. Bir de çocukları ile gelen hastalarımız için küçük bir oyun salonumuz var. Sandalyeler, oyuncaklar... Çocuklar oynarlarken anneler de rahat rahat ilaçını alıyor.

#### **Eczanenizin konumundan memnun musunuz?**

Evet. Şu anki yerimiz iyi, danışanlarımız ve hastalarımız ile bir bütünlük kurmuş durumdayız.

#### **Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?**

Yurt dışına çıkınca özellikle ilk gittiğim yerler eczaneler olur. Dolayısıyla birçok ülkede, çok sayıda eczane gezdim. Onlardaki sistem biraz daha farklı. Mesela ilaç tane başına da satıyorlar. 8 tane antibiyotik yazılıyor, eczacı da kavanozdan 8 adet antibiyotik sayıp hastasına



veriyor. Genel konsept değişimini ele alırsak; artık bizim ülkemizde de yurt dışında rastladığımız bu durum, yavaş yavaş yerleşiyor ve konsept eczaneler ortaya çıkıyor.

#### **Sizce ideal eczacı nasıl olmalı?**

Her şeyden önce görevinin başında olmalı. Bence en önemlisi bu. Hasta geldiğinde mutlaka eczacı ile muhatap olmalı. İlacın kullanımı hastaya eczacı anlatmalı.

#### **Günümüzde eczacıların en çok kafasını kurcalayan şey sizce nedir?**

Genelde internet üzerinden satışı yapılan cinsel sağlık ürünleri ya da kilo verdirici ürünler. Bunlar mesleğimize zarar veriyor. Ne olduğu doğru düzgün belli olmayan bu ürünler bilimsizce alınıp kullanılıyor. Bunun bakanlık tarafından mutlaka engellenmesi gerekiyor. Olumlu bir durumu da eklemek istiyorum. İnsanların hala eczacılara güvenini kaybetmemesi... İnsanlar bize hala güveniyor.

#### **Sizin gözünüzden Nevzat Ecza Deposu...**

Dağıtım kanalları bizim için çok önemli. Mesela acil bir ilaç gerekiyor. Depomu arıyorum 15 dakika sonra ilaç geliyor. Bu bizim için çok önemli. Ben bu yüzden Nevzat Ecza Deposu ile 30 senedir çalışıyorum.

## **Demet Mermit Kartal**

### **Mermit Eczanesi / Van**

ilk olarak Atatürk Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'ni kazanmış. İkinci yılın sonunda Ankara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'ne yatay geçiş yapıp oradan mezun olmuş. En sevdiği ders farmasötik teknoloji, en sevdiği hocaları Ufuk Özgen ve Melih Altan.

#### **Eczanenizi ne zaman açmışınız?**

Mezuniyetin ardından 2006 yılında Van merkezde Mermit Eczanesi adıyla eczanemi açtım.

#### **Eczanenizin en önemli özelliği nedir?**

Bence eczanemin en önemli özelliği bir danışmanlık noktası olmasıdır. Eczanem iki katlı; alt kat yaklaşık 65 metrekare, üst kat ise yaklaşık 150 metrekare. Eczanemin dizaynı; dermokozmetik, anne-bebek ürünleri, fitoterapötikler gibi ilaç dışı ürünlerin de hastalara kolaylıkla servis edilebilmesini sağlayacak şekilde yapıldı.

#### **Eczanenizin konumundan memnun musunuz?**

Eczanem Van'ın merkezinde, en işlek iki caddenin kesişim noktasında bulunmakta. Bu yüzden memnunum.

#### **Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?**

Bugüne kadar çoğu Avrupa'da olmak üzere yaklaşık 15 ülkede bulunma fırsatım oldu. Avrupa eczaneleri de benim eczanemin dahil olduğu dermokozmetik, OTC yapısındaki ilaç dışında birçok şeyi de bulunduran cinsten. Türkiye'de yaklaşık 3000 eczananın bu yapıda olduğundan söz ediliyor. İlk kez Lizbon'da bir eczanede çok da yoğun bir eczane olmamasına rağmen, içeriye girdiğinizde bir numaratorden hangi alanda hizmet almak istiyorsanız bir numara alıp ona göre hizmet aldığınızı görmüştüm. Düzenli ve güven uyandırıcı olduğunu düşünmüştüm. Avrupa'daki bazı eczanelerde robot sistemiyle ilaç stoklama ve muhafaza etme sistemlerinin olduğunu gözlemlemdim. Ancak bu durum henüz ülkemizde pek yaygınlaşmadı.



#### **Sizce ideal bir eczacı nasıl olmalı?**

İşini iyi bilen, eczanesinin başında duran, yeniliklere açık, dünyayı takip eden eczacı; günümüzün ideal eczacısıdır.

#### **Günümüzde eczacılığın en büyük sorunu sizce nedir?**

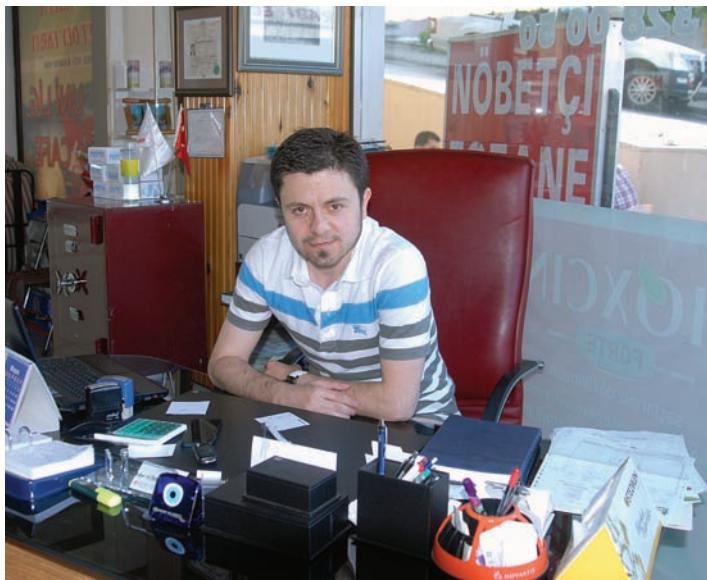
İşimizi daha severek, daha esnek bir ortamda yapabilmeliyiz. Bizi, işimizi yapma tarzımızı, sunduğumuz hizmet kalitesi yönünden denetlesinler. İşini yapmayan cezasını ödesin ama bizi tahsildar yapmasınlar. Bizi her reçeteden rant sağlamaya çalışan bir meslek grubu yerine koymasınlar... Hakkımızı versinler, hakkımızı almasınlar! Hepsi bu...





## Zafer Alibeyoğlu

Alibeyoğlu Eczanesi / Trabzon



Atatürk Üniversitesi Eczacılık Fakültesi mezunu. En sevdiği ders farmasötik kimya, en sevdiği hocası Bilal Yılmaz...

### **Eczanenizi ne zaman açmışınız?**

İlk eczanemi 2005 yılının Aralık ayında açmıştım.

### **Eczanenizin en önemli özelliği nedir?**

Güçlü hizmet vermemiz çok önemli. Hastalarımızın moralini bozuk olabiliyor, onları dinliyoruz. Hastalarımızın sorunlarını onlara güven vererek çözmeye çalışan bir işletme olmamız bence en önemli özellikimiz.

### **Eczanenizin konumundan memnun musunuz?**

Mesleğimin ilk beş yılını Trabzon'un bir kazasında eczacılık yaparak geçirdim. Karlılığı yüksek bir eczaneydi. Eczanemi taşımışım. Şimdi burada, şehrin merkezinde tıp fakültesine oldukça yakın bir yerde eczacılık yapıyorum. Burası yüksek cirolu ama riski de yüksek olan bir eczane oldu. Karlılığı da açıkçası çok da yüksek değil. Ama ben mesleğimi severek yaptığım için memnunum.

### **Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?**

Avrupa'daki eczanelerle kıyaslandığında ülkemizdeki eczanelerde ilaç dışı ürün çeşitliliği daha az. Ayrıca Avrupa'da karlılık oranı daha yüksek ve meslek hakkı uygulaması daha farklı... Bizim ülkemizde ise yok denenecek kadar az.

### **Sizce ideal bir eczacı nasıl olmalı?**

Hastasına sağlık danışmanlığı konusunda güven vermesini iyi bilen bir kişi olmalıdır.

### **Günümüzde eczacılığın en büyük sorunu sizce nedir?**

Bence en büyük sorun, artan eczacılık fakültesi sayısı, 10 yıl sonra eczacılık fakültesi mezunu arkadaşımız; ciddi bir işsizlik sorunu ile karşılaşabilirler. Benim naçizane görüşüm: Fakülte sayısında kısıtlama yapılması yönünde... Bu kısıtlama ile belki işsizlik sorunu başlamadan bu sorunun önüne geçilebilir.

## Pınar Lokumcu

Mersin Eczanesi / Ankara

Ankara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nden 1991 yılında mezun olmuş. En sevdiği ders farmasötik kimya ve farmakognozi, en sevdiği hoca Esin Aki...

### **Eczanenizi ne zaman açmışınız?**

1996 senesinde Ankara Üniversitesi Kalp Merkezi'nin arka sokağında açtıktır.

### **Eczanenizin en önemli özelliği nedir?**

Ne arasanız bulursunuz, diyebilirim. İlaçlarımızla ve dermokozmetik ürünlerimizle herkese hitap edebildiğimizi düşünüyorum.

### **Eczanenizin konumundan memnun musunuz?**

Memnunum, cadde üzerinde benim de imkanlarımı uygun bir yer burası.

### **Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?**

İngiltere'de gezdim. Reçetesiz ilaç satışı yok orada. İlacı da zaten görmüyorsunuz. Çok minik alanlarda eczacılar çalışıyorlar. Reçeteyi bırakıyoysunuz, hazırlıyorlar, gelip teslim alıyoysunuz.

### **Sizce ideal eczacı nasıl olmalı?**

Eczanesinin başında oturan, hastasıyla birebir ilgilenen kişiler olmalı.

### **Günümüzde eczacıların en çok kafasını kurcalayan şey sizce nedir?**

İlaç fiyatlarının düşmesine biz de sevindik aslında ama bizim mesleki kazancımızın artması lazım. Bunu ben biraz da bir geçiş dönemi olarak görüyorum. Umarım her şey daha iyi olacak.

### **Sizin gözünüzden Nevzat Ecza Deposu...**

Nevzat Ecza Deposu benim ilk göz ağrım. Çok zor günlerimde bana destek oldular sağ olsunlar... Bugüne onlarla geldim. Bundan sonra da onlarla gideceğim.



## **Mehtap Özmen Ertaş**

### **Emre Eczanesi / Adana**

Ankara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi mezunu. En sevdiği ders far makoloji, en sevdiği hocası Melih Altan...

**Eczanenizi ne zaman açmışınız?**  
İlk eczanemi 2002 yılının Kasım ayında açmıştım.

**Eczanenizin en önemli özelliği nedir?**  
Cephesinin geniş, iç kısmının rahat ve ferah olması çok önemli bence.

**Eczanenizin konumundan memnun musunuz?**  
Daha önceki eczanem çok küçük olduğundan yer değiştirdim. Şimdiki konumu itibarı ile eczanemin yerinden memnunum.

**Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?**

Yurt dışındaki eczanelerin medikal, kozmetik, OTC grubunda daha ağırlıklı olması en büyük farkların başında sayılabilir. Ayrıca eczane de çalışan kişilerin çoğunlukla eczacı olması ve ilaçların reçetesiz satılmaması... Bunlar önemli farklar.



**Sizce ideal eczacı nasıl olmalı?**

Hastanın tedavi aşamasını başlangıçtan sonuna kadar verilen dozları da takip ederek gözlemleyen ve sağlık çalışanı olduğunun her an bilincinde olan kişidir. Bunun dışında ticari kaygılarından uzak olmalı ve daha profesyonel çalışmalıdır.

**Günümüzde eczacıları en çok düşündüren şey sizce nedir?**

Mevcut ilaç fiyat politikasından kaynaklanan referans fiyat uygulaması, ekonomik sorumlara sebep oluyor. Bunlara ekonomik sorunların doğurduğu birçok etik ve ahlaki sorun ekleniyor. Bu sorunların çözümü, işletmenin karlılığının ilaç fiyatlarından bağımsızlaştırılması ve hizmet verdikleri nüfus ile orantılı.



## **İzzet Tütüncü**

### **Kerem Eczanesi / Ankara**

Ankara Ticari İlimler Akademisi Eczacılık Yüksek Okulu'ndan mezun. En sevdiği dersler farmasötik teknoloji ve farma kimya, en sevdiği hoca Necip Berksan...

**Eczanenizi ne zaman açmışınız?**  
İlk eczanemi 1978 yılında Afyon'un Çay ilçesinde açmıştım.

**Eczanenizin en önemli özelliği nedir?**  
Burası eski bir binayı ben restore ettirdim. Karşı sokaktaydı eczane, buraya taşdım.

**Eczanenizin konumundan memnun musunuz?**

Evet memnunum. Hastanenin karşısında olması büyük bir önem taşıyor. Yerimiz güzel.

**Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?**

Amerika'da görme şansım oldu. Orada zincir eczaneler var. Bizimkisi gibi eczaneler de var ama onların ayakta kalma şansı yok gibi. Çünkü bu zincir eczanelerde her şey var; pijama da meyve de var. Avrupa'dakiler daha bizimkine benzıyorlar. Bence de bizim sistemiz çok daha doğru.

**Sizce ideal eczacı nasıl olmalı?**

Eczacılığı yapacaksak bürokratik işler vakit alıyor. Eczacının her zaman kendisini geliştirmesi lazım. Bu yüzden meslek içi eğitim programları çok önemli. Onlara katılıp ilaçlar konusunda sürekli olarak kendimizi yenilememiz lazım.

**Günümüzde eczacıları en çok düşündüren şey sizce nedir?**

Eskiiden fiyat düşüşlerinde belli bir süre olurdu. Mesela 40 gün önceden haber veriliyordu bize. Şimdi hemen uygulanıyor. Bu konuda biraz daha hassasiyet gösterilirse bizim de zararımız daha az olur.

**Sizin gözünüzden Nevzat Ecza Deposu...**

Ben 5-6 depo ile çalışıyorum, bunların arasında Nevzat Ecza Deposu kurumsal bir firma olarak göze çarpıyor. Galiba o yüzden de yillardır beraberiz.



## Leman Berna Bilgi Balcı Bilgi Eczanesi / Giresun



Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nden mezun. En sevdiği ders farmosötik teknoloji. Bütün hocalarını çok seviyor.

### Eczanenizi ne zaman açmışınız?

1993 yılında açmıştım.

### Eczanenizin en önemli özelliği nedir?

Hastalarımızın rahat ettiğleri ve kendilerini güvende hissettikleri bir yer benim eczanem. Burada onların problemlerini görüyor, sorularını yanıtlıyoruz. Hasta öncelikli çalışıyor olmamız bence bizim en önemli özellikimiz.

### Eczanenizin konumundan memnun musunuz?

Evet, Aile Sağlık Merkezi'nin yakınında olduğu için memnunum.

### Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?

Yurt dışında birçok ülkede ürün çeşitliliği ülkemizden çok farklı. Mesela Amerika'da zincir ve market eczaneler var. Bu eczanelerde çorap bile satılıyor. Bizim ülkemizde sadece insan sağlığına yönelik ürün çeşitliliği var. Diğer yandan bizim ülkemizde karlılık birçok ülkenin çok altında. Meslek hakkı yok kadar az. Şu an sembolik olarak uygulanıyor. Birçok Avrupa ülkesinde %40'a varan karlılık oranları var. Eczane eczacılığı, ülkemizde hak ettiği konumda değil.

### Sizce ideal bir eczacı nasıl olmalı?

Hastasının tam bir sağlık danışmanı olmalıdır. Hastası eczanededen içeri girdiği andan itibaren kendini doğru yerde hissetmeli... ilaç danışmanlığının yanı sıra beslenme gibi konularda da hastasını bilgilendirmeli, hastasını rahatlatmalıdır.

### Günümüzde eczacılığın en büyük sorunu sizce nedir?

Varlığımızı sürdürmekte büyük sıkıntılardır yaşıyoruz. Sunduğumuz eczacılık hizmetinin çok büyük bir kısmı elimizden uçup gidiyor. Kar marjlarımız düştü. Ticari anlamda var olma savaşçı verirken, mesleğimizi icra etmemiz zor oluyor.



PARABEN  
İÇERMEZ

SLS  
İÇERMEZ

Ağzı ve Diş Sağlığında

## Yeni Bir Dönem Başlıyor!

# DentaSave®



Ağzı Kokusu İçin  
Çinko



Diş Eti Bakımı İçin  
% 0,05 Klorheksidin



Ağzı Hijyeni İçin  
Cistus Ekstresi



Diş Eti Problemleri İçin  
% 0,2 Klorheksidin



## **Murat Demirpençe**

**Murat Eczanesi / Samsun**



Ege Üniversitesi Eczacılık Fakültesi mezunu. En sevdiği ders galenik farması, en sevdiği hocaları Tayfun Berkant ve Varol Paputçuoğlu...

**Eczanenizi ne zaman açmışınız?**  
İlk eczanemi 2003 yılı Ocak ayında açtım.

**Eczanenizin en önemli özelliği nedir?**

Bulunduğu semtte açılan ilk eczane oluşu, yeniliklerden haberdar olup kendini sürekli güncellemesi. Bir de hastalarımız ile bir bağ kurmaya çalışıyor oluşumuz.

**Eczanenizin konumundan memnun musunuz?**

Özellikle son zamanlarda Aile Sağlığı Merkezleri'nin önemi arttığı için ve eczanem de Aile Sağlığı Merkezi'ne yakın olduğu için genel olarak memnunum.

**Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?**

Yurt dışında eczanelerde oturma alanı yoktur. Bizde en önemli yerler oturma alanları... Ayrıca yurt dışında hastalar eczacılar ile her konuya paylaşır, eczacı da iyi bir danışmandır. Burada da aynısı olmalı.

**Sizce ideal bir eczacı nasıl olmalıdır?**

Eczacılık insan odaklı bir meslektir. Bence bir eczacı çok iyi iletişim becerisine sahip olmalı, yaratıcı ve etkili çözümler üretebilmelidir. Bu da bilgi, tecrübe ve dikkat gerektirir.

**Günümüzde eczacılığın en büyük sorunu nedir sizce?**

Bence finans... ilaç fiyatları düşmeye devam ediyor. Bu düşüşler karşılaşamadığı için maddi kayıplar oluşuyor. SGK uygulamalarındaki değişim de önemli... Bir de yorumu açık ifadeler yüzünden kesinti meydana geliyor. Her geçen gün artan eczacılık fakülteleri ve serbest eczanelerin çoğluğu da mesleğin geleceğini tehlilkeye atıyor. Bu süreçlerin sonlanması bekliyoruz.

## **Taner Ercanlı**

**Eceser Eczanesi / Ankara**

Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi, 1997 mezunu Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Farmasötik Kimya Anabilim Dalı'nda doktora eğitimi devam ediyor. En sevdiği ders farmasötik kimya. Tüm hocalarını çok seviyor ayrim yapamıyor.

**Eczanenizi ne zaman açmışınız?**

1997 yılında Ankara'nın Altınova beldesinde açtım.

**Eczanenizin en önemli özelliği nedir?**

Şu anda yeni eczanemin özelliği farklı olması, klasik eczane tarzından biraz uzak... Önümüzdeki yıllarda daha çok göreceğimizi düşündüğüm bir eczane modeli. Böyle eczanelerin Türkiye'de çok örnekleri var. Bu eczanelerde, dermokozmetik bulunuyordu, ilaç bulunuyordu. Biz durumu biraz daha ileri götürerek renkli kozmetik ürünlerinin yanı sıra marketlerde satılacak bazı ürünler de sunuyoruz. Muhtemelen Ankara'da en çok çeşitin bulunduğu eczaneyiz diye düşünüyorum.

**Eczanenizin konumundan memnun musunuz?**

Evet.

**Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?**

Orada, eczacılık sadece reçete karşılanan noktalarda değil. İnsان sağlığını ilgilendiren vücut ile temas eden her noktada devreye giriyor. Bu durumla ülkemizde de yavaş yavaş karşılaşılmaya başlandı. Ayrıca biliyorsunuz yeni yasayla eczane ile satılacak ürün yelpazesi genişletildi. Şu anda bilimsel yayınların bile eczanelerde satılması mümkün. Bununla birlikte Türkiye'deki eczanelerin Avrupa'daki eczaneleri bile geride bırakacağını düşünüyorum.



**Sizce ideal eczacı nasıl olmalı?**

Her şeyden önce etik değerlere sahip çıkmalı. İlacı ve ilaçın dışındaki tüm ürünleri bilen, çağrı yakından takip eden, konusuna hakim, işletmesine bağlı, hasta ile diyalogları kuvvetli, örnek bir insan olmalı.

**Günümüzde eczacılık üzerine ne söyleyebilirsiniz?**

Meslektaşlarımıza hak ettikleri değerin verilmesi gerekiyor, bununla ilgili meslek örgütlerinin ve eczacıların çalışmaları sürüyor. Bizi yönetenlerin de eczacıların yanında olması gerekiyor, karşısında değil.

**Sizin gözünüzden Nevzat Ecza Deposu...**

Nevzat Ecza Deposu 10 yıldır çalıştığım bir ecza deposu. Sıcak ilişkilerimiz var. Sadece ticari bir ilişkimiz yok. Bir dostluğumuz da var. Bu belki Nevzat Ecza Deposu'nun yapısından da kaynaklanıyor olabilir.

## Ayşe Sevinç

### Sevinç Eczanesi / Samsun

İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi 1989 mezunu. En sevdiği ders biyokimya, en sevdiği hocası Ayhan Ulubelen...

#### Eczanenizi ne zaman açmışınız?

İlk eczanemi 1990 yılında Samsun'un Çarşamba ilçesinde açtım. Orada 10 yıl eczacılık yaptıktan sonra şu anki yerime taşındım.

#### Eczanenizin en önemli özelliği nedir?

Benim için hayatı en önemli şeyler sağlık ve huzur... Eczanemizde hem çalışanların hem de misafirlerimizin kendilerini rahat hissederekleri fiziki ortamı yaratmaya çalıştık. Bu yeni yerimde farklılık yaratmak istiyordum. Ürün çeşitliliği açısından eczane içerisinde insanların ilaç dışı ürünlerde de ulaşmasını kolaylaştıracak bir dizayn düşündük. Dermokozmetik ve fitoterapi bölümümüz hazırladık. Ayrıca majistral ilaçlar için bir laboratuvarımız var. Burada bu tip ilaçları yazan doktorlar da mevcut. Onları yaparken çok mutlu oluyorum.

#### Eczanenizin konumundan memnun musunuz?

Evet, eczanemin konumundan çok memnunum. Çünkü hem semt eczanesiyiz hem de Mimar Sinan Aile Sağlığı Merkezi'ne hizmet ediyoruz.

#### Yurt dışındaki eczanelerle Türkiye'deki eczaneler arasındaki fark sizce nedir?

Yurt dışında eczacılar ve hasta arasındaki ilişki oldukça resmi. Oysa Türkiye'de özellikle de kırsal kesimlerde eczacı hastaya her türlü davranışın hizmetini maddi menfaat gözetmeksiz veriyor.

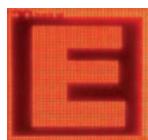


#### Sizce ideal eczacı nasıl olmalı?

Bence ideal eczacı hastayı hiçbir zaman gelir getiren kişi olarak görmez, mesleki bilgisini hastaya yansıtın ve hastaya zarar vermeden tedavi olmasını sağlayan kişi olmalıdır.

#### Günümüzde eczacılık üzerine ne söyleyebilirsiniz?

Günümüzde eczacılar ekonomik olarak sorumlu olmadıkları birçok şeyin faturasını ödemek durumundalar. Özellikle Mart 2012'de başlayan muayene ücreti ve reçete katılım payı uygulamaları eczacıları ve eczane çalışanlarını ciddi şekilde zamansal, zihinsel ve ekonomik sıkıntıya uğratmıştır. Bunun sona ereceğini umuyoruz.



# Eczacılarımızı nöbette ziyaret ettiğimiz ve nöbet deneyimleri üzerine konuştuğumuz.

## Burak Yıldız

Ankara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi 1997 mezunu. En sevdiği ders farmakognazi, en sevdiği hocası Engin Şarer...

Nöbetçi sağlık hizmeti vermek özel ve güzel bir duygudur. İlginç olaylar da geliyor başımıza: Bir keresinde bir beyefendi üzerinde sadece iç çamaşırı ile geldi ve bizden fare ilaçını istediler. Korkmuş tabii adam çağımız. Bazı geceler ise çok rutin ve çok yoğun geçiyor. Bunun da nedeni acile gitmemesi gereken hastalarımızın hep acile gitmeleri. Oradan gelen yoğunluk bize de yansıyor. Böyle olunca verdığımız sağlık hizmetinin kalitesi düşebiliyor. Ama artık depomuz bizim nöbet tuttuğumuz vakitlerde de açık. Eskiden gece olmadan önce siparişimizi verirdik. "Artık kismetimize ne çıkarsa..." diye düşündürdük. Hastalarımızla o şekilde ilgilenmeye çalıştık. Ama şimdilik depoların nöbet hizmeti vermeleri, 12'ye kadar açık kalmaları, pazar günleri açık olmaları işimizi çok kolaylaştırıyor. Nevzat Ecza da bu konuda lider. Saat başı servislerinin olması oldukça iyi. Ayrıca nöbetlerimizde pastamız da geliyor.



## Şerife Karagöz

Anadolu Üniversitesi Eczacılık Fakültesi 2011 mezunu. En sevdiği ders farmakognazi. Bütün hocalarını çok seviyor. Özellikle de Neşe Kırmacı ve Kemal Hüsnücan Başer'i...



Nöbetlerim çok durgun geçiyor, aslında... Bu geceki nöbetimiz yine yoğunluk olarak fena değil. Staj yaparken tuttuğumuz nöbetlerde saat 7'den 12'ye kadar kafamızı kaldırılamıyordu. Burada da öyle olur, diye düşünüp ilk nöbetimde stok yapmıştım. Ama toplam 10 reçete falan geldi, ben de şok oldum açıkçası. Sonra o stokları yıl içerisinde eritmeye çalıştım. Ailemle beraber tutuyorum nöbeti. Babam 12'ye kadar bizimle duruyor sonra dönüyor. Annem, teknisyenim ve ben sabaha kadar devam ediyoruz. Bazen bazı hastalarım nöbete geliyor. Kaynanası ile kavga edip ya da eşiley kavga edip gelenler oluyor. İlginç tabii. Ben de sağlık danışmanlığı görevimi yerine getirmeye çalışıyorum. Dertleşiyoruz... Nevzat Ecza Deposu da nöbette ziyaretimize geliyor. Sağ olsunlar. Açıldığımızdan beri hep yanımızda, gerçekten. Açıkçası çok korkarak açmıştım eczanemi ve nerdeyse hiç sermayem yoktu. Açılış ürünlerimi taksitle böldürdüm. Eczanemi de kredi ile yaptım. İlk günden bugüne Nevzat Ecza Deposu çalışanları ile aramızdan su sızmadı ve çok güzel gidiyor.

## Ümit Arık

Ankara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi 1999 mezunu. En sevdiği ders farmasötik kimya, en sevdiği hocası Maksut Coşkun...

Gece dinç kalabilmek için gündüzden biraz uyuyup da gelirim nöbete. Eşim tek durmamı istemiyor. Bu yüzden ailecek nöbet tutuyoruz. Çalışan arkadaşlarımız da bizimle geç saatte kadar kalyorlar. Bazen geceleri sarhoşlar gelip rahatsızlık verebiliyor. İyice geç olduğu zaman kepengi indirip gerisinden verdiğim de oluyor, ilaç. Hatta bir keresinde biraz alkollü bir arkadaş: "Neden kapıyı açmıyorum?" diye bir süre musallat oldu. Sonra yanındaki arkadaşı sakinleştirdi ve ancak öyle gittiler. Kırmızı reçeteli ilaçları soranlar oluyor bazen, biz de vermiyoruz. Bir kere de birkaç kişi geldiler. Eter istediler. "N'apacaksınız eteri?" diye sordum. "Kız kaçıracağız." dediler, vermedim bende. Nevzat Ecza Deposu bizi nöbetlerimizde ziyaret eder. Biraz sohbet ederiz. Acil bir ihtiyacımız olursa hemen ilgilendirler, sağ olsunlar.





# Avea'nın avantajlar dünyasına uyanın!

Şimdi Avea'ya geçen işletme sahipleri çok daha az ödüyor.



Her Yöne  
**5.000** dk.

**59** TL

Her Yöne  
**5.000** dk.

Her Yöne  
**5.000** SMS

Sınırsız  
İnternet

**79** TL

Avealı  
İşletmelerle  
Sınırsız Konuşma

# avea

Kampanyadan yararlanmak için Esnaf 5000 ve 5000 SMS + Limitsiz Internet Paketleri seçilmelidir. Ücretler numara taşkıyarak Esnafa Fırsat Kampanyası'ndan 12 ay taahhütle yararlanan aboneler içindir. Limitsiz Internet Paketi'nde 2 GB'in üzerindeki internet erişim hızı 128 Kbps olacaktır. Paket içeriklerinin aşılması durumunda: Her yöne konuşma 41,5 Kr/dk, her yöne SMS 41,5 Kr/SMS olarak ücretlendirilir. Detaylar: [www.avea.com.tr](http://www.avea.com.tr)

444 1 550 • avea içi 550 • [avea.com.tr](http://avea.com.tr) • [facebook.com/avea](http://facebook.com/avea)



**"BOZKIR YELKENCİLERİ"**





## ***İlk sayımızda eczacılar ile yelkencilik arasındaki ilginç ve kuvvetli bağı irdelemeye karar verdik ve Ankara Yelken Kulübü'nün uçsuz bucaksız bozkırlara bakan şahane manzarasına karşı kimilerinin deyimi ile "Bozkır Yelkencileri" ile oldukça keyifli bir söyleşi yaptık.***



**Önce şuna bir açıklık getirelim. Sizce eczacıların yelkene yönelmesinin nedeni nedir?**

Savaş Korkmaz: Bu kulüp öyle bir spor kulübü ki üye olmak ile kalmıyorsunuz biraz denize merakınız varsa bir şekilde aile oluyorsunuz. Ben, Ankara Eczacı Odası'nın yönetiminde yaklaşık on yıldır varım. Benim yelkenciler ailesine katıldıktan bir süre sonra da Ankara Eczacı Odası'nda da yöneticiliğim başlamıştı. Ama kulüple alakası yoktu. Tamamen başka sebeplerden... Fakat benim gibi yönetimde bulunan arkadaşlarımda Ankara Yelken Kulübü üyesiydi.

Adnan Özaslan: Bir ara başkan hariç tüm Oda, (Ankara Eczacı Odası) bir şekilde Ankara Yelken Kulübü üyesiydi. Seçimlerde bu malzeme oldu.

Savaş Korkmaz: Evet. Kürsüden çıkış söylediler...

Adnan Özaslan: Rakip başkan adayı dedi ki: "Ankara Eczacı Odası yönetiminde olmak için önce Ankara Yelken Kulübü'nden icazet mi almamız gerekiyor?" (Gülüşmeler) Şeklinde bir esprî de oldu. Ama bu tesadüfen gelişen bir şey.

Savaş Korkmaz: Demek ki iyi bir şey yapıyoruz, bizi seviyorlar, bu sporu yapıyorlar. Öte taraftan, burada seminerler düzenliyoruz. Kapitan yetiştirmiyoruz. Amatör denizci yetiştirmiyoruz. Kurslar veriyoruz. İnanın, biz istemesek bile kursiyerlerin %30'u eczacı olmaya başladı. Hani ben eczacıymım, eşim dostum kursa gelebilir. Ama bu bizim inisiyatifimizin dışındadır. Şimdi burada iki ay önce bir seçim yaptık.

(Gülüyor) Yelken Kulübünün seçimlerini, bu sefer kulübün seçimlerinde de muhalif taraf kürsüye çıktı dedi ki: "Bu kulübü eczacı kulübü yaptıınız!" (Gülüşmeler)

Adnan Özaslan: Yani her iki taraf da şikayetçi eczacı ya da yelkenci olmamızdan. Ama bizim de yapacak bir şeyimiz yok. Eczacılar yelken yapmayı seviyor demek ki! Bir o kadar da doktor varlığımızda. Fakat onların çalışma programları daha yoğun olduğu için sadece sportif aktivitelerimize katılabilirler. Yönetim ile ilgili faaliyetlerde eczacılar kadar çoğulukta değiller. Aslında son dönemlerde dengeye de geldik. Yönetim kurulumuzda üç doktorumuz üç de eczacımız var.

**Toplamba kaç üyeniz var peki?**

Adnan Özaslan: Her zaman 500'ün üzerinde. Her yıl çok sayıda üyesiz oluyor ama bazıları bir heves olarak başlıyor ve bırakıyor. Bu güne kadar 5000 kişiye ulaşabildiğimiz. Üyelerimiz çok cüzi miktarlar ödüyorlar.

**Faaliyetlerinizi biraz daha açar misiniz?**

Adnan Özaslan: Amatör denizcilik eğitimleri veriyoruz. Aslında kulübün asıl amacı çocuklara eğitim verebilmek. Bu çocuklardan bazıları biraz öğrendikten sonra bunu yeteri görüyor. Fakat bazı çocukların da: "Hayır. Ben yarışlara katılmak istiyorum." diyor ve devam ediyor. Kulübümüz de bütün gelir kaynaklarını oluk oluk bu çocuklara aktarıyor. Çünkü yelkencilik bunu gerektiren bir spor. Basketbol oynuyorsanız bir top alırsınız, iş biter. Yelken öyle değil.

## Adnan Özaslan (Kulüp Başkanı)

Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nden mezun. En keyif aldığı ders farmasötik teknoloji, en sevdiği hoca ise Ningur Noyan Alphan... Eczanesini 26 yıl önce Kayaş'ta açmış.



## Savaş Korkmaz (Genel Sekreter)

Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nden mezun. En çok ilgisini çeken ders farmasötik teknoloji, en sevdiği hoca ise Ningur Noyan Alphan... Eczanesini 2003 yılında Keçiören'de açmış.



Teknenizin taşınması lazım. Raketenizi alıp gidemiyorsunuz. Biz resmen göçüyoruz bir yerden bir yere. Koca bir tır yanaşıyor, tekneler yükleniyor. Arkasından bir minibüs yanaşıyor, biz biniyoruz. Peşimizden de birkaç kamyon daha geliyor; falan derken... Her bir müsabaka bize 10.000 avroya mal oluyor. Bir sponsor bulsak kulüp kurulacak... Siz eğer 5 teknelik bir takım oluşturuyorsanız aşağı yukarı 100.000 avroyu gözden çıkartmak zorundasınız. Teknelerin taşınması, sportif faaliyetlere katılma giderleri, konaklamalar... Akliniza gelen her şey. Tekneler kirilince, yeni teknelerin alınması... Dolayısıyla bizim gibi kulüpler çocukların bu imkanlara ulaşılabilirnesini sağlıyor.

Savaş Korkmaz: Biz bugün 7 yaşındaki bir çocuğa; iki hafta içerisinde optimist kullanmayı, yelkenliyi tek başına sevk ve idare etmeyi öğretiyor. Bu çocuk suya çıktığında tek başına. Yanında bir motor ya da birisi yok. Rüzgarla yelkenlisini yönlendiriyor. Kendi kararlarını kendisi veriyor. Dolayısıyla yelken sporuyla yetişen çocukların becerileri, özgüvenleri ve doğru karar verme yetileri gelişiyor.

Adnan Özaslan: İkinci, üçüncü düşüşünden sonra devrilme eğitimini almış çocuk; suya düştükten sonra yüzerek geri dönüyor, kasasına bastırıp tekneyi tekrar düzeltiyor, tekrar içine biniyor ve tekrar yola çıkıyor. Yarışma halinde ise fizik kurallarını bilmeden fizik kurallarını uyguluyor. Dalganın yüksekliği, rüzgarın yönü, teknede nerede duracağı... Bunun dışında da rakibini gözlemliyor. Rakibi ondan daha hızlı gidiyorsa nedenini sorguluyor çünkü aynı teknelerle yarışıyorlar. Çocuk hangi şamandırade nasıl bir hamle yapacağını önceden düşünmek zorunda kalıyor. Bu bir nevi satranç gibi...





## Türkiye'deki yelken faaliyetlerini tatmin edici buluyor musunuz?

**Adnan Özaslan:** Bize çok geç gelmiş. Aynı matbaa gibi... Tabii çabalar var. 19. yüzyılın sonlarında çok küçük bir kesim tarafından canlandırılmaya çalışılmış. Ama 2000'li yılların başında bir uyanış başlıyor. Hızla her yerde yelkencilik yayılmaya başlıyor. Yine de bu spora çok geç başlamamıza rağmen mesela Güneycan Kaptan diye bir sporcumuz var. Avrupa Kupası'nı kaldırıldı. Artık Avrupa şampiyonları, olimpiyat ikincileri çıkıyoruz. Fakat futbolun basındaki işgali yüzünden bu oldukça önemsiz kılıyor.

## Peki, "Bozkır Yelkenciliği" üzerine konuşursak...

**Savaş Korkmaz:** Bu ismi biz koymadık. Bu ismi Bodrum'daki, İstanbul'daki; deniz severler, yelken severler taktılar. Çünkü biz kurulduktan belli bir süre sonra kendilerinin kazanacağı yarışlarda kupa kalmadı. Misal 2011 ve 2012 yıllarında ekibimiz İstanbul'da Boğaz Kupası'nı kazandı. Ve bu çok prestijli bir kupa. Tabii, biz alınca oradaki arkadaşlar nasıl yapıyorlar bunu diye bir düşünüyorlardır. (Gülüşmeler)

**Adnan Özaslan:** Bundan üç-dört sene önce o zaman okullar arası misafirlik sistemi yapılmıştı. Kayaş'taki bir okula İstanbul'un Küçük Çekmece semtinden bir okulun öğrencileri iki otobüs olarak misafir oldular. Oradaki beden eğitimi öğretmeni de bizim arkadaşımız. "Ya çocukları göle getirebilir miyiz?" Dedi. Bu çocukların içinde vapura

binmemiş olanı, deniz görmemiş olanı vardı ve çığlık çığlığı, neşeye yelken öğrendiler. Bu öğrenciler İstanbul'a giderken: "İstanbul'dan Ankara'ya gelip, bronzlaşmış ve yelken yapmış olarak dönen ilk kişiler biz olduk." dediler.

## Bir eczacının arabasını hastanenin önüne çekip orada mobil satış yaptığıni duyduk. Siz de bir sahile yelken ile girip orada satış yapmayı düşünür müydünüz?

**Adnan Özaslan:** (Gülüyorum) Biz de duyduk bunu. İnsallah bir yerlerde denk gelip tanışırız o arkadaşımızla, kendisinin bu girişimci ruhunu kutlamak için. Belki Denetleme Kurulu'ndan falan da bir ödül verebiliriz, mesleğimize yeni bir boyut kazandırmış sonuçta... Öyle bir şey söz konusu değil tabii. Biliyorsunuz ki yasak! İlacın taşınması ve eczane dışında satılması da yasak. Hatta ve hatta reçeteyi fakslayıp ilacı bulunduğu yere istemek bile yasak!

## Yelken sporu ile uğraşmak isteyenlere ne söylemek isterdiniz?

**Savaş Korkmaz:** Bizim yaptığımız sporun en güzel tarafı şu: Denizde, suda hiçbir zaman sıvı taş olmaz!

**Adnan Özaslan:** Hirçinliği yer yok. Deniz ile su ile uğraşan insan sahip, yardım sever olur. Umarım herkes bu sporu tanıma şansını elde eder.



**Tuncay Yalın**  
*Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi 74 mezunu.  
En sevdiği ders farmakoloji ve farmasötik kimya.  
En sevdiği hocası Nevin Tanker.*



# Türk Sanat Müziği denince akla gelen önemli isimlerden Ecz. Tuncay Yalın'ın evine misafir olduk ve kendisi ile oldukça keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Müziğe olan ilginiz ne zaman ve nasıl başladı?

Fakülte yıllarında da aktif olarak müzikle uğraşıyoruydunuz?

Ailede zaten kulaklarımız çocukluktan beri dolmuş vaziyetteydi. Çünkü rahmetli babam hem ud hem de keman çalardı. 4-5 bestesi, Radyo Repertuar Kurulu'nda olan bir insandi. Her yemekten sonra muhakkak bir "meşk zamanı" olurdu. Annem, ablalarım, ben... Hep beraber masanın etrafına oturur, onun çaldığı enstrüman eşliğinde muhakkak bir fasıl yapardık. Dolayısıyla müzik hep vardı. Fakültedeyken de müzikle uğraşıyordum lakin derslerimiz çok yoğundu. Fakat akşam eve gelince ya tamburumu ya bağlamamı alıp biraz teatide bulunurdum.

**Size ilham verenler kimler oldu?**

Türk Sanat Müziği'nde bazı mihenk taşları vardır. Bunlardan birisi; beni manevi oğlu olarak gören sevgili Adnan Şenses'tir. Hiçbir zaman desteğini esirgemedi ve her zaman yanındaydı. Sanat yaşamındaki merdivenleri çıkarken elimden tuttu. Ayrıca Muazzez Abacı, Mustafa Sağıyar... Saymakla bitmez. İlham meselesiinde önemli olan, sanatçının hissini size verebilmesidir. Yani sanatçılığı ile yücelığı ile sizi kendine hayran bırakmasıdır. Şimdi de pek yetişmiyor böylesi. Herkes ilham veremez. 40 şarkılık repertuvarı olan birisyle 4.000 şarkılık repertuvarı olan Zeki Müren'in farkını gözetmek lazım.

**Eczacı olmanızın, sanat yaşamınıza katkısı oldu mu?**

Eczacılık da bir çeşit sanat... Eskiden ilaçlar havanda el ile hazırlır, hastanın durumuna göre her şey ince ince düşünülürdü. Bizde de her notanın çok kıymeti vardır ve bazı makamlara göre bestelenir şarkılar. Bu yüzden çok paralel yürüdü bende...

**Eczacılardan sanatla ya da herhangi bir spor dalı ile aktif olarak uğraşanların sayısı oldukça fazla. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?**

Sanatla çok uğraşan eczacı var. Bunlardan biri sınıf arkadaşım Atilla Atasoy. Rıza Rit hocamızvardı o da mesela, İstanbul Radyosu'nda uzun yıllar bir müzik adamı olarak hizmet verdi. Halen de Türk Eczacılar Birliği Türk Sanat Müziği Korosu'nun şefliğini yapıyor. Çok fazla örnek var. Hani derler ya: "Tip fakültesinden arada bir doktor çıkar." Eczacılar için de bunu söylemek mümkün.



**Sizce ideal eczacı nasıl olmalı?**

**Eczacıların rahat bırakılması lazımdır. "İlacı söyle yap bunun bandrolü böyle olacak." diye bunaltıyorlar eczacıları. Halbuki eczacı üreten insan. Bir rahat bırakıksalar her şey vatandaş için daha iyi olacak aslında.**



**En çok keyif aldığınız makamlar hangileri?**

Hicaz, segah, usak... Hepsini çok seviyorum. Bir bahçedeki güller gibiler aslında kimisi kırmızı, kimisi beyaz, öbürü pembe... Çeşit çeşit... Ama hepsinin lezzeti farklıdır. Kokusu farklı... Makamlar da aynen onlar gibi...

**Sizce Türk Musikisinin dünü ve bugünü nasıldır?**

Sanat müziğimizin dünü çok güzel. Bugünü de çok güzel ama geleceğinden endişe duyuyorum.

Sanat ve sanatçılık çok basitleştirilmeye başlandı. Halkımızın kimi dinleyeceğini kimi alkışlayacağını çok iyi bilmesi lazım. Ancak ortamda şöyle bir hava yaratılmaya çalışılıyor: "Türk Sanat Müziği dinlenilmiyor." deniyor. Böyle bir şey tabii ki de yok! Eğer merak ediyorlarsa Ankara Devlet Klasik Türk Müziği Korosu ile verdigimiz konserlere gelsinler ve bizi nasıl bir topluluğun, kaç yaşlarında bir topluluğun, izlediğini görsünler. Bazi televizyon kanallarında yer almamasını da o kurumlarınlarındaki insanların sanata bakışına bağlıyorum. Onların dertleri nedense insanların yatak odaları, yaşıntıları, kaçamakları... Bu bir haber anlayışı ya da sanat anlayışı değildir. Yaşayan sanatçılarımız hakkında onlar hayattayken bir şeyler yapılmaya çalışılsın. Onlara belgeseller hazırlanmalı ve çabaları gözler önüne serilmeli. Ben bu reyting amacı ile yapıldığı iddia edilen magazin programlarının reyting aldığına da inanmıyorum.



Müzik dışında oyunculuk deneyimleriniz de olmuş bize bu deneyimlerden bahsedebilir misiniz?

"Dede Efendi" isimli, rahmetli Özdemir Birsel'in çektiği 10 bölümlük bir dizide rol aldım. Çekimler boyunca Osmanlı'daki saray musikisini gerçekten yaşadım. Çok keyifliydi. Bestekar Şakir Ağa'yı oynadım. Şakir Ağa ile Dede Efendi devamlı bir yarış içerisindeydelermiş. Topkapı'da yapılan çekimler sırasında kendime: "Haklıken ben bu dönemde miyim?" dediğim çok oldu. Maalesef yeterli ilgiyi görmedi fakat sevenler de çok sevdiler.



Tuncay Yalın'ın 10 parmağında,  
10 hüner var

# Eczacı şarkıcı

Bu akşam "Gençlik" programında izleyeceğimiz şarkıcı, 17 yıldan beri devlet memuru olarak görev yapıyor. Tambur çalan, beste yapan Yalın, emekli olduktan sonra sahneye çıkışacağını söylüyor



CELİK MOTOR FİLO KİRALAMA İLE  
İŞLER TIKİRİNDA

## CELİK MOTOR FİLO KİRALAMA **AVANTAJ HABERLERİ**



PASSAT 1.4 TSI BMT  
122 PS Trendline DSG  
**\* 459 € + KDV**  
başlayan fiyatlarla

\* Yukarıda belirtilen fiyatlar, aylık kira bedellerinin başlangıç fiyatları olup araçlardaki donanım özelliklerine göre farklılık gösterebilir; bu fiyatlar 36 ay kiralama ve yıllık 20.000 km ile sınırlıdır. Aylık kira bedelleri, fatura tarihindeki TCMB döviz satış kuru esas alınarak hesaplanır. Çelik Motor Tic. A.Ş., araç model ve kiralama fiyatlarını değiştirme ve kiralama yapıp yapmama hakkını saklı tutar. Fiyatlarımıza KDV dahil değildir. Kampanya, 01 Ağustos 2013 ile 31 Ağustos 2013 tarihleri arasında geçerli olup talep edilmesi durumunda araçlar müsajtik durumuna göre sipariş edilecektir. Detaylı bilgi için 44 44 263'ü arayabilirsiniz.

**CELİK MOTOR**  
FİLO KİRALAMA



44 44 263 [www.celikmotorfilo.com](http://www.celikmotorfilo.com)



## Eczanelerimizin çalışanları, iş ve dert ortağımız eczane teknisyenlerimiz ile biraz sohbet ettiğimiz Daha doğrusu onlar anlattı, biz dinledik.



Ahmet Aydin

Eczane teknisyenliğine 1979'da başladım. Bence işin aslı hastaya ilacı çok iyi anlatmaktadır. Bazın hastayı alttan almak gereklidir. Bir de dürüst olmak çok önemlidir. Hastaya güven verebilmek... Bunları yaparsan tamam. Onun dışında en büyük sıkıntı sistem ile alakalıdır. Bazın SGK'nın sistemi çalışmıyor ve bu sorun yaratıyor. Ecza depoları, eczaneleri daha çok ziyaret ederlerse daha samimi bir ortam olabilir, diye düşünüyorum. Yeni başlayan arkadaşlar bence çok çalışmalılar. Çalışıp her konuda kendilerini yetiştirmeleri lazımdır.



Canan Ercan

Eczane teknisyenliğine yaklaşık altı yıl önce başladım. İyi bir eczacının yanında çalışmak çok önemlidir. Bir de her ilacı bilmek... Çünkü hasta bir şey sordduğunda duraksamadan cevap vermek de gerekiyor. Yeni başlayan arkadaşlarımız bunlara dikkat etmeli. Bunlar bilinirse işler yürüyor zaten. Onun dışında muayene ücretleri ve katılım payları bizi sıkıntiya sokuyor. Depolar, ikonto konusunda biraz daha yardımçı olabilirler belki. Çünkü çok aldığımız zaman elimizde kalmıyor. Miadları doluyor. Bu konuda bazı depolar daha iyi niyetli ama hepsi değil tabii.



Mustafa Uygun

Eczane teknisyenliğine 1999 yılında Ankara Bahçelievler'de başladım. Bence önemli olan ilaç için istenen özel tanıları bilmek. İlacı düzgün tanıtım ve hasta gelip bir şey danıştığında onun hem cebine zarar vermeyecek hem de beklenenlerini karşılayacak ilacı bulup hastaya sunmak. Bunları doğru yapmak çok önemlidir. Bir de çalışırken e-depo sistemleri büyük kolaylık sağlıyor. Bazı depoların e-depo sistemleri var. Internet üzerinden görebiliyoruz. Bu çok güzel bir sistem... En azından depocuya ulaşım, ulaşmadım gibi bir sıkıntı olmuyor. Hataya da pek imkan vermiyor. Yeni başlayan arkadaşlar da bilgisayar ve gerekli programları çok iyi öğrenmeliler. Sistem takibine de almaları zaman alacağından bu konuda dikkatli olmaları lazımdır. Bunları doğru yaparlarsa fazla sıkıntı çekmezler. Gerçi e-reçetelerde şifreler bazen yanlış yazılıyor ya da harfler okunmuyor. O zaman da bunlar geri ödeme kapsamında değil diyerek not düşülmüyor. Bu da hastanın ilacı alamamasına sebep oluyor. Bazen hastamızda sorunun bizden kaynaklanmadığını anlatamıyorum.



**Bayram Önlüel**

Eczane teknisyenliğine ilk olarak ilkokuldan sonra Ankara Demirlibahçe'de başladım. Bence çalıştığımız yere sahip çıkılmamız çok önemli. Eczane kazanacak ki biz de kazanacağız. Yeni başlayan arkadaşlar da bu anlayışla çalışmalılar. Bir de direk ilaç verilmesi doğru değil. Hasta yan etkilerin bilincinde olmayı bilir. Beni en çok düşündüren ise "ilaçlar marketlere çıkacak" dedikodusu... Böyle olursa nasil olur bileyemiyorum.



**Hasan Cebeci**

Eczane teknisyenliğine ilk olarak 1995'te Ankara Telsizler'de başladım. İşimi seviyorum ama pek sosyal aktivitelere katılmıyorum. Sistem takibi bazen yorucu olabiliyor. İnternet satışı olursa çok iyi olur bir ara bunu yapmışlardır. Şu anda çok aktif değil. Yeni başlayan arkadaşlar dermokozmetik konusunda kendilerini geliştirebilirler. Bir de hastayı karşılamaları, hasta ile kurdukları diyalog çok önemli.



**Kemal Yurteri**

Eczane teknisyenliğine 2000 yılında Kırşehir'de başladım. Bence en önemli güler yüzlü, dürüst, efendi, saygılı olmak... Muayene ücretlerinden başka canımı sikan fazla bir şey yok. Ecza depolarına gelince; yalnızca telefonda görüşüyoruz. Belki toplantılar organize edilebilir. Yeni başlayan eczane teknisyenleri arkadaşlar bence değişen sistemleri hep okumalar hep takip etmeli.



**Ahmet Çankaya**

Eczane teknisyenliğine 2004 yılında çırak olarak başladım. Bence en önemli eczanemizi kendi iş yerimiz gibi görüp titizlikle çalışmak. O zaman insanın içi rahat oluyor. Ama ülkemizdeki genel gelecek kaygısı bende de var. Depodaki arkadaşlarla telefon dışında görüşmüyorum. Depo çalışanları ve eczane çalışanları birlikte bazı organizasyonlar düzenleyebilir, bir akşam yemeği yiyebilirler, belki... Ya da pikniğe gidebilirler mesela.

Kendini geliştirmek isteyen bir teknisyenin çok işi var. Eskiden sadece ilaçtı. Artık sadece ilaç yok. Kozmetik var. Dermokozmetik var. Optik olan çok sayıda eczane var. Vitaminler var. İlacı zaten bir şekilde öğreniyorsun. Farklı yönleri de öğrenmek lazım.



# Orta Asya'da Müzik Terapi

***“Sendedir, gör bunların ilacı,  
Tedavi edersin ilaçla, sensin hekimlerin ustası.”  
Yusuf Has Hacib'in “Kutadgu Bilig” isimli eserinden.<sup>1</sup>***

Müziğin insanoğlunun ilk ifade biçimlerinden olduğu düşünülür. Uzmanlar müzik terapiyi incelemek istediklerinde tarih, teoloji ve antropoloji gibi birçok bilimden faydalanaırlar. Müzik terapinin, ilk olarak ne zaman uygulandığı bilinmemektedir. Fakat birçok farklı medeniyetin müzik terapi ile şu veya bu sebeple alakadar olduğu anlaşılmaktadır. Orta Asya'da şamanlar müziği dini törenler dışında hasta tedavisinde de kullanmışlardır. Transa geçen şamanlar davul çalar, kötülükleri def eder, iyilikleri çağrırlardı. Günümüzde şamanların uyguladıkları tıbbi yöntemler ilkel bulunsa da tedavilerinin bazen başarılı olduğu söylenir.<sup>2</sup> Bunun nedeni, şamanlara ve onların doğaüstü güçlerine büyük bir inançla bağlı olan hastaların tedaviye inanmaları ve şaman ile birlikte kendilerinden geçmeleri olabilir. Zira şamanların çıkardıkları bu “tuhaf” sesler, hastanın sinir ve endokrin sistemi üzerinde olumlu etkiler oluşturarak<sup>3</sup>, kişinin duygusal ve düşüncelerinde anlamlı tepkilerin ortaya çıkmasını sağlar. Bu durum hastaların iyileşme olasılığını artırır.

Altay Kültürü'nün kutsal enstrümanlarından kopuz da şamanların önemli enstrümanlarındandır. Bağlamanın atası olan kopuzun Kor-kut Ata tarafından bulunduğuuna inanılır, şamanların kopuzlarına bir başkası tarafından dokunulması günah kabul edilirdi. Ayrıca Ölüm Tanrı'sının (Aldaci) kopuzun sesinden uzak durarak ruhları almaya gelemediğine inanılırdı. Şamanlar bu enstrümanı da ayinlerinde kullanır, “terapi” uygularlardı.<sup>4</sup>





Özbekistan'da "kinne yörüyü" olarak adlandırılan ve görevi nazar-değen insanları tedavi etmek olan hekimler vardı. Bu kişiler de şarkı söyleyip dans ederek kötülükleri uzaklaştırmaya çalışır, hastalarına müzik terapi uygularlardı. Dans sırasında tamamen transa geçtilerinde kinne yörüyülerin iyileştirme güçlerinin daha fazla olduğu düşünülür.<sup>5</sup>

Günümüzde şamanlara has tedavi yöntemleri özellikle Uygur Türkleri arasında halen yaygındır. Uygur Türklerinde şamanlar; davul, dümbelek ve tef ile "kötü ruhlardan kaynaklanan hastalıkları" tedavi etmeye çalışmaktadır, müzik terapisi ile ilgilenen birçok bilim insanı da onların "tedavi" yöntemlerini incelemektedir.<sup>6</sup>

<sup>1</sup> Yusuf Has Hacip, burada "kam" olarak da isimlendirilen şamandan bahsetmektedir.

<sup>2</sup> Yrd. Doç. Dr. Sokmacı, Pınar. Türklerde Müzik ile Tedavi T.C. Haliç Üniversitesi Konservatuvar Türk Musikisi Bölümü.

<sup>3</sup> Pink, Thomas. 1996. Psychology of Freedom. Cambridge: Cambridge University Press

<sup>4</sup> Yrd. Doç. Dr. Sokmacı, Pınar. Türklerde Müzik ile Tedavi T.C. Haliç Üniversitesi Konservatuvar Türk Musikisi Bölümü.

<sup>5</sup> Ak, Şahin Avrupa ve Türk İslam Medeniyetinde Müzikle Tedavi.

<sup>6</sup> Öger, Adem. Gönel, Tugba. Uygur Türkleri Arasında Şamanlar ve Tedavi Yöntemleri. Turkish Studies. University of Nevşehir.



## KARAMAN



Karaman Kalesi

Karaman, İç Anadolu Bölgesi'nin güneyinde, Konya-Mersin-Antalya illeri arasında bulunan önemli bir ticaret, kültür ve sanat merkezidir. MÖ 8000'lerden itibaren iskan edilen Karaman ve yöresi, yer altı şehirleri, mağaraları, inanç merkezleri ve zengin el sanatları kültürü ile turistik çekicilikleri olan bir ilimidir. Bunun yanı sıra yaylaları ve doğal güzellikleri ile de ziyaretçilerini büyülemektedir.

Şair Bekir Sıtkı Erdoğan'ın misralarında anlattığı gibi: "Yazılı yazıla, gezile gezile bitmeyen bir şarkıdır Karaman..." Şehrin koruyucusu gibi duran Karadağ'da, mevsim yaz ya da gün ise güneşin doğuşu ile batışını seyretmeye doym olmaz. Yaylalarında yabani at sürüleriyle yarışan yaban koyunlarını ve kuzularını sevmek insanı başka diyalogra-ra götürür.

Karaman oldukça zengin tarihi ve kültürel geçmişinin yanında, yıllar öncesinden günümüze gelen birçok hikayeye de ev sahipliği yapmıştır. Bu hikayelerin merkezinde halk arasında sıkça kullanılan: "Karaman'ın koyunu sonra çıkar oyunu." sözü vardır. Bu sözün nasıl türediğini anlatan ilk rivayet Karamanoğulları Beyliği ile Osmanlı Devleti'nin ateşkes yaptığı yıllarda geçer. Karaman halkı savaşlardan çok çekmiş, ezilmiş, evleri borkları oldukça zarar görmüştür. O devrin büyükleri toplanıp: "Bu kardeş kavgasını tatlıya bağlayalım." diye kurultay kurmuşlar, Karaman Bey'i ile Osmanlı Bey'i Konya'ya çağrımışlar. Tarafların şikayetleri dinlenmiş, her şey tatlıya bağlanmış, her iki beye de bir daha savaşmamaları konusunda yemin ettiler. Karaman Bey'i yemin ederken elini koynuna götürmüştür: "Bu can burada kaldıka, Osmanlı'yı kardeş bilip, kılıç çekmeyeceğime söz veriyorum." demiş. Sonrasında kurultaydan çıkan Karaman Bey'i, kaftanının altından bir kuş çıkarıp salıvermiş: "İşte can çıktı, söz bitti." demiş. Karaman Bey'i'nin bu hareketinden sonra bu sözün halk arasında söylendiği rivayet edilir. İkinci bir rivayet ise Karaman Kalesi'nin, Osmanlı ordusu tarafından kuşatıldığı günlerde geçer. Kale içindeki halk, canını ve malını kurtarmanın derdine düşmüştür. Bu sırada, bir



çoban da sürüsünü kurtarmak için bir çare aramaktadır. Sonunda sürünen, Karaman Kalesi'nin dışına açılan dehлизde yolunu bulabilmesi için keçilerinin boynuzlarına yanın meşaleler takmayı ve bu şekilde sürüsünü dışarıya çıkarmayı akıl eder. Kuşatmadaki Osmanlı askerleri, arka cephelerinden ellerinde meşalelerle bir ordunun kendilerine saldırılacak üzere ilerlediğini sanarak, kuşatmayı kaldırırlar ve ağırlıklarını bırakarak kaçarlar. Arkalarından gelenin bir ordu değil de bir hayvan sürüsü olduğunu anladıklarında iş işten geçmiştir. Bu olay üstüne, bu sözün söylenmeye başladığı da bir başka rivayettir.

Bu şekilde birçok efsaneye konu olan Karaman, kendi tarihinin yanı sıra yetiştirdiği kişilerle de tarihin önemli bir parçası olmuştur. Bu kişiler arasında Türk tarihinde önemli yer tutan Yunus Emre, Piri Reis ve Mevlana gibi Türk büyükleri vardır. Karaman deyince akla gelenlerden biri de Karamanoğulları'na yıllarca başkentlik yapan sırrın ilçe Ermeneğdir.

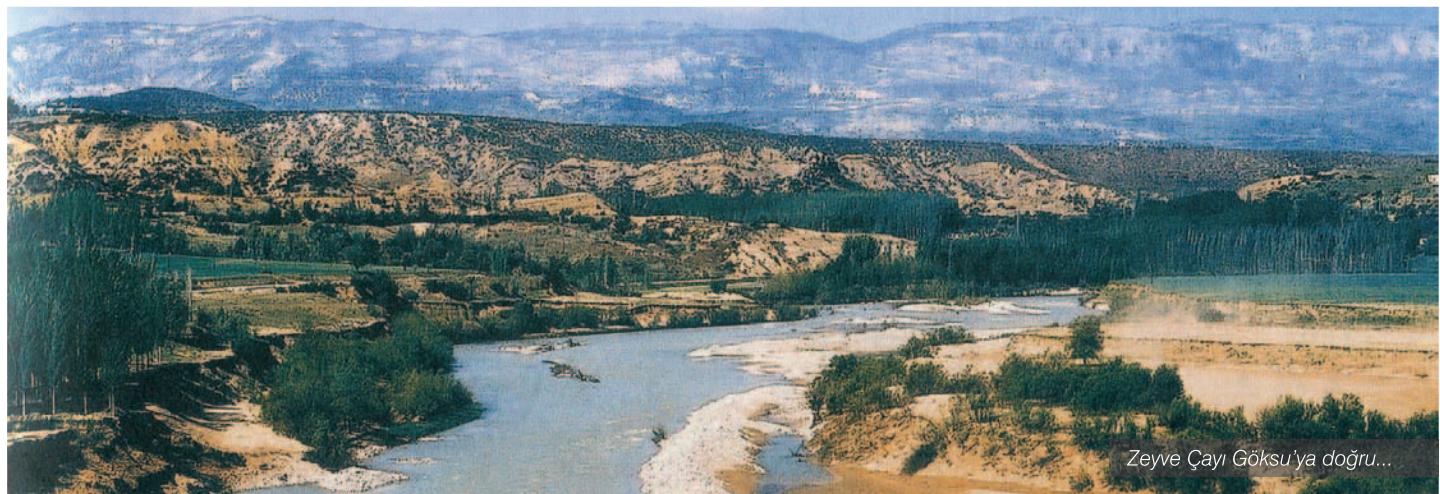
# ERMENEK

Ermenek eski adıyla Germanikopolis, Kilya Bölgesi'nin Tarsus Çayı ile Manavgat Çayı arasında kalan kısmında yer alır. Göksu Nehri ve kollarının meydana getirdiği bu alan "Taşeli Havzası" olarak anılır. Batıda Başyayla-Sariveliler, güneyde Anamur-Gülnar, doğuda Silifke-Mut, kuzeyde Karaman gibi önemli şehirler bu bölgeyi çevreleyen tarihi kentlerdir. Ermenek bu kentlerle çevrili havzanın ortasından çıkan Göksu Nehri'nin en büyük kolu olan Ermenek Çayı üzerinde kurulmuş, mazisi çok öncelere dayanan ve çevresindeki şehirlere merkezlik etmiş çok önemli bir ilçedir. Ermenek tarihte ilk yerleşimin görüldüğü alanlardan birisidir. İlk Ermenek yerleşimi, şehrin çekirdeği olan Morassa'nın, şimdiki adıyla "Moraspolli" mağarasının öündeki göğüklerin altında başlamıştır. Bunların dışında sayısı onu aşan piskoposluğun bağlı olduğu Piskoposluk Merkezi de Ermenek'de kurulmuştur.

Karamanoğulları Beyliği 1250 yılında kurulmuş 1487 yılında Osmanoğulları'nın yönetimine geçmiştir. 1845 yılında ise Karaman eyaletine bağlı İçel sancağının merkezi olmuştur. 2.Meşrutiyetten sonra 1908'de bağımsız İçel sancağının kazası olan Ermenek, 1917'de Konya'ya, 1989 yılında ise Karaman iline bağlanmıştır.

Türkçe kullanımına verdiği önemle günümüzde her 13 Mayıs'ta anılan Karamanoğlu Mehmet Bey: "Şimdiden gerü hiç gimesne divanda, dergahda, bergahda ve dahi her yerde Türk dilinden özge söz söylemeye!" fermanı ile Türk dilini öne çıkarmış, Fars ve Arap dillerinin etkilerine karşı öz Türkçemizi korumaya çalışmıştır. İlk kez 1960 yılında yapılan Türk Dil Bayramı kutlamaları, 1998 Mayısından beri Mehmet Bey'in türbesinin Ermenek'e bağlı Balkusan Köyü'nde bulunması nedeniyle Karamanoğulları Beyliği'nin başkenti Ermenek'te yapılmaktadır.

Doğası ormanlarla kaplı olan Ermenek'te; çam, meşe, köknar ve koçaş ağaçları oldukça sık görülür. Bu yüzden orman ürünlerinin üretimi İlçenin ekonomisinde önemli bir yer tutar. Bunun dışında meyvecilik ve kömürün başka il ve ilcelere satışından elde edilen gelirler de



Zeyve Çayı Göksu'ya doğru...



ilçe için önemlidir. Elma, ceviz, armut, nar ve incir üretiminin dışında buğday, mısır, susam ve soğan üretimi de yaygındır. Ermenek'in yer altı kaynakları da oldukça zengindir. Linyit, krom, manganez, simli kurşun başlıca madenleridir. İlçenin Pamuklu Köyü'nde linyit ocağı açılmıştır ve bol miktarda kömür çıkarılmaktadır. Geniş yaylalara sahip olan Ermenek'te hayvancılık da önemli bir geçim kaynağıdır. Ermenek hem tarihi hem de doğal zenginlikleri ile ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır. Anadolu'nun bu şirin ilçesine yapılacak turizm ve maden yatırımlarıyla Ermenek ilerleyen yıllarda adından çok daha fazla söz ettirecektir.

Kaynak: Karaman Valiliği ve Ermenek Kaymakamlığı Resmi İnternet Siteleri.



# Tatil Cenneti Yunan Adaları

***Yunanistan Yarımadası ile Anadolu Yarımadası arasında 23.000 km<sup>2</sup>'lik bir alanda bulunan 3000'e yakın ada ve adacıkta, Yunan Adaları.***

## SAMOS ADASI

Samos Yunan Adaları'nın en büyüklerinden biridir ve ülkemize de oldukça yakındır. Kuşadası'ndan her gün kalkan feribotlarla yaklaşık 80 dakikalık bir yolculuktan sonra Samos'a varmak mümkündür. Yerel halk oldukça konukseverdir. Adanın merkezi, büyük bir koyun ortasında amfi tiyatro şeklinde inşa edilmiş limanın tam yanında yer

almaktadır. Kokkari, tavernaları ve kulüpleri ile adanın en canlı ve keyifli yeridir. Gece hayatından öte muhteşem doğası ve etkileyici mağaraları ile yürüyüş turizminin önemli merkezlerinden olan Samos, konuksever insanları ve harika şaraplarıyla muhteşem bir cazibe merkezidir.





## KOS ADASI (İstanköy)

İstanköy Bodrum Yarımadası'nın karşısında, Anadolu'dan 8 mil uzakta yer alan bir Ege Adasıdır. Adada turizm oldukça gelişmiştir. İstanköy şehrinde yer alan ve efsanevi hekim Hipokrat ile ilişkilendirilen bir ağaç ve çevresi, adanın en popüler gezi alanlarındanandır. Nüfusun büyük bölümünü Yunanistan vatandaşı olan Müslüman Türkler oluşturur.

## RODOS

Rodos Ege Denizi'ndeki adaların en büyüklerinden biridir. 79,7 km uzunluğu ve 38 km genişliği ile toplam alanı yaklaşık 1398 km<sup>2</sup> olan adanın, sahil uzunluğu ise yaklaşık 200 km'dir. Rodos şehri, haritanın bakıldığından bir mızrak ucuna benzeten adanın kuzeyine yani en keskin ve sıvri kısmına kurulmuştur. Adanın en ilgi çeken özelliklerinden biri günümüze kadar gelmeye başaramasa da dünyanın yedi harikasından biri kabul edilen Rodos Heykeli'dir. Heykel, Rodos Adası sakinlerince MÖ 305-304 yılları boyunca devam eden kuşatmadan kurtulmanın coşkusuya Rodos Limanı'nın girişine inşa edilmiştir. Güneş Tanrısi Helios'u simgeleyen heykelin 32 metre yüksekliğinde olduğu düşünülüyor. Liman girişinde bulunan heykelin bacakları arasında gemilerin geçtiği rivayet edilse de o zamanın şartlarıyla bu heykelin yapılmasının mümkün olmadığını söyleyenler de mevcut. Heykel, MÖ 226 yılında gerçekleşen bir depremde yıkılmış, birkaç asır boyunca yana yatık vaziyette kalmıştır. 1309 yılında Hospitalier Şövalyeleri'nin eline geçen ada, onlar tarafından Orta Çağ döneminin ideal anlayışlarına göre yeniden inşa edildi. Şövalyelerin inşa ettiirdiği bu mahalleler ve kale, günümüze kadar gelmiştir ve UNESCO tarafından Dünya Mirası Listesi'ne alınmıştır. Kuzey bölgesindeki eski kasabada gezindikten sonra muhteşem gece kulüplerinde de güzel zaman geçirebileceğiniz Rodos Adası, Marmaris'ten vapurla yaklaşık bir saat uzaklıktı sizleri bekliyor.

Bir kültür ve turizm merkezi olan adanın beyaz binaları; pek çok oteli, restoranı ve az sayıda gece kulübünü barındırır. 1315 yılında Rodos'un Saint Jean Şövalyeleri tarafından yapılan hisar, kasaba limanının girişinde bulunur ve adanın görülmeye değer tarihi eserlerindendir.

Diğer adaların aksine daha sakin bir tatil vaat eden İstanköy Bodrum'a yakınlığıyla ve yerli halkında çok sayıda Türk nüfus barındırmasıyla ülkemizden çok sayıda ziyaretçiyi ağırlamaktadır.





## SAKIZ ADASI

Antik Yunan'nın en önemli ozanı Homeros'un yaşadığı varsayılan adadır. Ada Karaburun Yarımadası'nın karşısında yer alır. Çeşme'ye yakınlığı nedeniyle ülkemizden ulaşımı oldukça kolaydır. Adanın sakinleri geçimlerini sakız ağaçlarından kazanır. "Mastikohoria" denilen sakız ağaçlarının yetiştiıldığı köyler, adada görülmlesi gereken yerlerin başında gelir. Normal zamanlarda köylerin çevresindeki onbinlerce sakız ağaçları turistik öğe olarak sunulsa da sakız ağaçlarının reçine saldığı dönemde yabancıların bu bölgelere geçmesine izin verilmez. Her yıl 300 ton toplanan sakız reçinesinden sakız, likör ve dış macunu üretilir. Bunların dışında sakızın "has kokulu" olarak adlandırılan reçelleriyle de ünlü olan Sakız Adası'nın merkezindeki rengarenk reçel dükkanları, hediyelik eşya alışverişlerinde turistlerin uğrak yeri olur. Sakızın anavatansı, Sakız Adası ülkemize yakınlığıyla da gününbirlik turların gözde seçeneklerinden biridir.



## MYKONOS

Önceleri sakin bir balıkçı kasabası olarak bilinen ada, durmaksızın devam eden partileri ile sakin bir balıkçı kasabası olmaktan çekilmiş ve Avrupa jet sosyetesinin uğrak yeri olan bir eğlence merkezine dönüştürüstür.

Mykonos'ta geceler sabaha kadar sürer. Öğle yemeği saatinden sonra yapılan kahvaltların ardından biraz güneşin ve denizin keyfi çıkarılmaya başlanır. Bu kısa süren dinginlikten sonra akşamüstü yavaş yavaş başlayan müzik ile beraber partiler de başlamış olur.



Mykonos sokaklarında gezerken önüne mutlak suretle çıkan "Pelikan Petros" adanın maskotudur. Uzun gagası ve havalı tavırlarıyla Mykonos sokaklarında dolaşan Petros ile fotoğraf çekmek için turistler adeta birbirleriyle yarışırlar.

Mykonos sınırsız eğlencenin yanı sıra özgürlüklerin de adasıdır. Gece eğlencelerini sevenler için tam bir cennet olan Mykonos, dinlenmek için değil eğlenmek için tercih edilmelidir.



## SANTORINI

Santorini Yunan Adaları'nın incisidir. Dik volkanik yamaçlarda kurulmuş mavi kubbeli kar gibi beyaz yapılarını, eşsiz Ege Denizi manzarası ile misafirlerine sunar. Yunan Adaları'nı anlatan hemen hemen tüm tanıtım materyallerinde mavi kubbeli beyaz evlerinin ya da büyülüleyici Caldera manzarasının bir fotoğrafına rastlarsınız. Santorini, geleneksel mimarisi, mavi kubbeli kiliseleri ve göz alıcı manzarasıyla turistlerin zihnine kazınan Yunan Adası imajının en güzel örneğidir.

Mimosluların MÖ 3000 yıllarında adaya ilk yerleşenler oldukları düşünülür. Santorini Adası MÖ 1450 yılında gerçekleşen büyük bir volkanik patlama ile şekil değiştirmiştir, bugünkü hilale benzeyen şeklini almıştır. Yılda bir milyondan fazla turistin ziyaret ettiği ada, dünyanın dört bir yanından gelen birçok çiftin balayı için tercih ettikleri yerdir. Bunun asıl nedeni adanın atmosferinin oldukça romantik bulunmasıdır. Bunda Caldera'nın harika manzarasına karşı yenilen muhteşem yemeklerin etkisi de büyüktür. Yunan mutfağının hakim olduğu Santorini restoranlarında deniz mahsulleri ağırlıklı olarak sunulur ve fiyatlar genellikle manzaranın güzelliği ile orantılıdır. Bu manzaranın tadını çıkarırken Santorini'nin meşhur yerel şaraplarını da mutlaka denemelisiniz.

## GİRİT ADASI

Akdeniz'in beşinci büyük ve Yunanistan'ın en büyük adası olan Girit, dünyaca tanınmış bir turizm merkezidir. Avrupa'nın ilk uygarlıklarına ev sahipliği yapan ada, Minos Krallığı'nın en önemli yerleşim alanlarından birisiydi. Bu yüzden de Girit Adası birçok müze ve sanatsal galeriye ev sahipliği yapar. Bulunduğu tarihsel yapılar içerisinde özellikle çeşmeler çok önemli yer tutar, bu çeşmelerden Osmanlı ve Roma çeşmeleri en bilinenleridir. Adanın turistik yerleri ise: Phoestas Sarayı, Dikteon Mağarası, Girit Arkeoloji Müzesi, Venedik Kalesi ve deniz kaplumbağaları koruma alanı olarak sıralanabilir. Eğlence hayatı da çok çeşitli bir yelpazeye sahip olan Girit, her zevk ve her bütçeye uygun bir eğlence hayatı sunmaktadır. Girit mutfağı denince akla ilk olarak zeytinyağı gelir. Yemeklerde, salatalarda, kahvaltlarda sürekli zeytinyağı tercih edilmektedir. Bütün bu güzellikleri ile Girit, Yunan kültür ve tarihini yaşamak isteyenler için eşsiz bir seçimdir.



## MİDİLLİ ADASI

Bir zamanlar ünlü kadın şair Sappho'nun yaşadığı Eressos bölgesi, adada özellikle görülmeli gereken yerler arasındadır. Eressos sahilindeki duvarlarda şaire ait yazıları görmek için dünyanın dört bir yanından gelen onbirlerce kadın turist, bu yazıları görüp muhteşem deniz manzarası eşliğinde hayallere dalarlar. Ayvalık'tan feribot ile

yaklaşık 2 saatte gidilebilen Midilli Adası'nın limanı, Mitilene'dir. Liman 19.yy ve 20.yy'dan kalma binalar ile çevrilidir. Adada müzeler, tarihi kaleler ve adaya özgü seramik eserlerin satıldığı atölyeler bulunur. Bunun dışında Ege'deki en büyük kalelerden biri olan Midilli Kalesi enfes manzarasıyla çok sayıda turistin uğrak yeri olur. Sanat ve seramığın yaygın olduğu Midilli, Ayvalık'a olan yakınlığı ile de gezilip görülmesi kolay ve oldukça güzel bir adadır.



## Meksika Mutfağı



Meksika mutfağı, kolonici İspanyollarla eski yerli medeniyetlerinin (Aztek, Maya, Zapotek gibi...) kültürel kaynaşmalarından ortaya çıkan bir mutfaktır. Kuzey Meksika'da İspanyol mutfağının etkisi güneşe oranla daha fazladır. Güneyde ise yerlilerin mutfaq kültürü korunmuştur. Zengin bir bitki örtüsüne sahip olan Meksika; kakao, cılı, avakado, vanilya, domates, yer fistığı ve misirin anavatanıdır. Özellikle temel gıda maddesi olan misir, bu bölgede çok önemlidir. Kolonici İspanyollar; misiri, buğday ile değiştirip dini sembollerini ortadan kaldırımayıp yerleşik kültürü baskı altına almayı denemişlerdir. Fakat buğday Meksika ikliminde üretilmeye çok da müsait olmadıgından bunu başaramamışlardır. Misirin, Meksika kültüründeki yerinin; pirincin, Uzakdoğu kültüründeki yerine denk düşüğü söylenebilir. Misir unundan yapılan ve "tortilla" adı verilen ekmekler, hemen hemen Meksika'nın her yerinde tüketilir. Tortillanın boyutu bazlamaya çok benzer; fakat çok daha incedir. Tortilla katlanıp içine tercihe göre kıyılmış biftek, tavuk, soğan, fasulye püresi ve çeşitli soslar koyulduğunda "taco" ismini alır. Taco Meksika'da en çok tüketilen aperatifdir. Diğer bir vazgeçilmez ise çoğunlukla baharat olarak kullanılan cılı biberidir. Meksika'da 100'den fazla cılı türü vardır. Bu baharatı sık tüketen ülkelerden Hindistan'da iki ya da üç; Çin'de ise tek türüne rastlanır. Cılı biberinin, üretimi ve ticareti üzerine çalışmalar yürütülmek amacıyla 1992 yılında New Mexico Devlet Üniversitesi'nde Cılı Biberi Enstitüsü kurulmuştur.

Meksika mutfağının en meşhur yemeklerinden birisi de fasulyelerdir. Bu fasulyeler sanılanın aksine ziplamaz. Zaten ziplayan da fasulye değildir. Hatta ziplayan fasulye diye bir şey de yoktur. Ziplayan; sütleğen familyasından olan bir bitkidir ve içinde koza evresinde olan bir kurtçuk vardır. Bu kurtçuk, ısiyi hissettiğinde bir çeşit spazm geçirir ve ziplayarak daha serin bir yere gitmeye çalışır. Meksikalılar bu "fasul-

yenin" uğrulu olduğuna inanırlar. Efsanevi bir lezzeti olan "Meksika fasulyesinin\*" bu kurtçuklar ile uzaktan yakından ilgisi yoktur.

Meksika fasulyesi hazırlanırken; önce soğanlar ardından temizlenmiş cılı biberleri ve ince ince kıyılan sarımsaklar kavrulur. Sonrasında kıyma ilave edilir. Kıyma biraz kavrulunca fasulye, tabasco sosu ve et suyu ile beraber bir süre daha pişirilir. Oldukça lezzetli olan bu yemek özellikle Amerika'nın Teksas eyaletinde oldukça benimsenmiştir. Teksas'in Meksika işgalinde kaldığı yıllarda gelişen bu özel yemeklere Tex-Mex mutfağı denir. Bir başka ünlü yiyecek olan "Fajita" da bu mutfağa özgüdür.

Meksika mutfağının bir başka özelliği de tatlı ile acının aynı anda kullanıldığı bir mutfa olmasıdır. Dana etli picadillo\*\*, bu damak tadını, tadında bırakın güzel yemeklerden biridir. Oldukça lezzetli bir yemek olan picadillo yapılırken, önce sıvıyağda defne yaprakları ile kıyma kavrulur. Kıyma güzelce kavrulunca yağı süzdürülür sonra sırasıyla ince kesilmiş soğan, biber, sarımsak ilave edilerek beş dakika daha harlı ateşte kavrulur. Daha sonra kuru üzüm, yemeklik kişişi ve kekik eklenir. Son olarak domatesler ilave edilir ve 15 dakika daha kısık ateşte pişirilip servis yapılır. Eğer bu yemeğin yanında hafif de bir salata isterseniz; Meksika usulü "nar taneli izgara avokado salatası\*\*\*" dana etinin yanına çok güzel yakışacaktır. Bu salata hazırlanırken önce avokadolar soyulur ve çekirdekleri çıkarılır. Elma dilimi şeklinde doğranan avokadolara zeytinyağı tuz ve karabiber sürürlür. Sonrasında avokadoların her iki tarafı da izgarada pişirilir. Limon suyu, kişişi, zeytinyağı ve soğan mutfaq robotundan geçirilerek sos hazırlanır. Izgarada pişen avokadolar önce sos sonra da nar taneleri eklenerek servise hazır hale getirilir.



### Nar Taneli Izgara Avokado Salatası\*\*\*

3 adet avokado  
1/2 çay bardağı nar tanesi  
1 çay kaşığı limon suyu  
1 adet küçük boy toz kışniş  
1/2 çay bardağı kırmızı soğan  
Tuz  
Zeytinyağı  
Karabiber

### Dana Etli Picadillo\*\*

1 kg köftelik kıyma  
2 adet defne yaprağı  
2 adet dolmalık kırmızı biber (küp doğranmış)  
1 adet dolmalık yeşil biber (küp doğranmış)  
3 diş sarımsak  
2 adet soğan (küp doğranmış)  
1/2 çay bardağı kuru üzüm  
10 adet yeşil zeytin  
4 dal taze kışniş (yemeklik doğranmış)  
1.5 çay kaşığı kuru kekik  
1 çay bardağı domates püresi  
2 adet domates (dilimlenmiş)  
Tuz  
Karabiber  
1/2 çay bardağı ayçiçek yağı



### Meksika fasulyesi\*

250 gr. kıyma  
1 kutu Meksika fasulyesi konservesi ya da barbunya  
1 adet kuru soğan  
2 adet orta boy domates  
2-3 diş sarımsak  
1 adet kapya biber  
1 adet acı yeşil biber  
1 yemek kaşığı acı biber salçası  
1 tatlı kaşığı domates salçası  
2-3 kaşık sıvı yağ  
Tuz, kekik, mercanköşk  
Et suyu ya da su





# Konserler

## Iron Maiden

(26 Temmuz BJK İnönü Stadyumu, İstanbul)

Heavy Metal müziğin efsane gruplarından Iron Maiden 26 Temmuz'da İstanbul'u sallamaya geliyor. 70'lerin ortasında bas gitarist Steve Harris tarafından kurulan grup, 33 yıllık kariyeri boyunca toplamda 90 milyon albüm satışı, 58 ülkede 2000'den fazla konser, 10 milyonlarca fan ve 15 stüdyo albümü ile gelmiş geçmiş en başarılı rock grubu olarak tarihe geçti. Dünyanın en çok gezen grubu Iron Maiden ve maskotları Eddie, 26 Temmuz akşamı Heavy Metal tutkunlarına unutmayacakları bir gece sunacak.



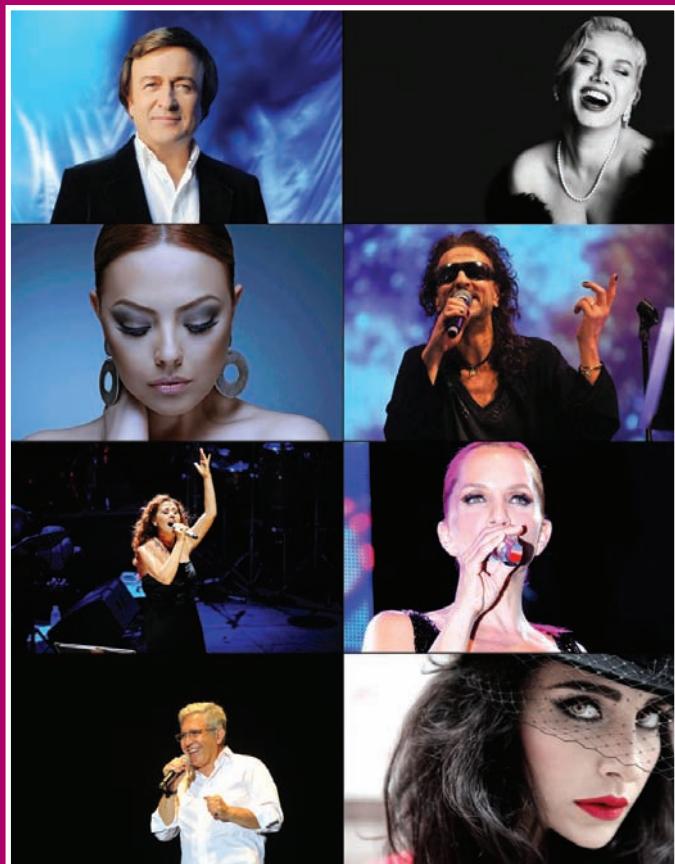
## Armada-Jolly Joker Ankara Yaz Konserleri (29 Haziran- 31 Ağustos Armada AVM, Ankara)

Armada AVM ve Jolly Joker işbirliği ile düzenlenen konserlerle Ankaralılar yerli müziğin keyfine varacak. Armada AVM'de yapılacak konserlerin programı şu şekilde:

- 29 Haziran Göksel
- 6 Temmuz Levent Yüksel
- 13 Temmuz Leyla The Band
- 20 Temmuz Sertab Erener
- 27 Temmuz Gökhan Türkmen
- 10 Ağustos Fettah Can
- 24 Ağustos Teoman
- 31 Ağustos Duman



## **Turkcell Yıldızlı Geceler Harbiye Açıkhava Konserleri 2013**



Her yaz geleneksel olarak düzenlenen Harbiye Açıkhava Konserleri bu yaz Turkcell'in sponsorlığında Harbiye Cemil Topuzlu Sahnesi'nde müzikseverlerle buluşacak.

16 Haziran Erol Evgin Senfoni Konseri

17 Haziran Nilüfer

18 Haziran Lisa Stansfield

20 Haziran Ebru Gündeş

21 Haziran Sezen Aksu

22 Haziran Sezen Aksu

24 Haziran Serdar Ortaç

25 Haziran Sıla

12 Temmuz Mustafa Ceceli

13 Temmuz Zülfü Livaneli

14 Temmuz Anadolu Ateşi

14 Ağustos Tolga Çevik Komedî Dükkanı

15 Ağustos Sertab Erener

6 Eylül Sezen Aksu

7 Eylül Sezen Aksu

9 Eylül Kardeş Türküler

21 Eylül İlhan İrem



## **Avrupa Caz Kulübü Uraz Kivaner Quintet feat. Marco Tamburini (4 Temmuz 2013 İKSV Salonu, İstanbul)**

Piyano ve trompet ustalarının buluşacağı konserde büyük beğeni toplayan caz piyanisti Uraz Kivaner, trompet usta Marco ile izleyenlere unutulmaz bir caz ziyafeti sunacaklar.



## **Urban Hip Hop Day Snoop Dogg (7 Temmuz Parkorman, İstanbul)**

Vodafone İstanbul Calling etkinliği kapsamında Hip Hop dünyasının başarılı ismi Snoop Dogg 7 Temmuz'da İstanbul Parkorman sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



## Pacific Rim



Vizyon Tarihi : 19 Temmuz 2013  
Yapımı : 2013 - ABD  
Tür : Bilim Kurgu, Aksiyon, Macera  
Süre : 112 dk.  
Yönetmen : Guillermo del Toro  
Oyuncular : Charlie Hunnam, Ron Perlman, Idris Elba, Charlie Day, Rinko Kikuchi  
Senaryo : Travis Beacham  
Yapımcı : Jon Jashni, Thomas Tull

Pan'in Labirenti filmiyle Akademi Ödülü'ne aday olan ve çizgi roman kahramanı Hellboy'u beyazperdeye uyarlayarak daha geniş bir izleyici kitlesine ulaşan Meksikalı yönetmen Guillermo del Toro'nun son filmi Pasifik Savaşı, bu yazın beklenen filmleri arasında. Dünya çapında toplam 42 ödülü bulunan yönetmen, bu sefer de bilim kurgu severleri gişe kuyruklarına sıralayacağına benziyor. Filmde uzaylıların saldırısına karşı dünyalıların kendilerini Jaeger isimli dev robotlarla savunması anlatılıyor. Oldukça yüksek bir bütçesi olan film izleyicilerine gerçek bir görsel şölen vaat ediyor. Temmuz ayının üçüncü cumasından itibaren izlenebilecek olan filmin başrollerini Charlie Hunnam, Ron Perlman, Rinko Kikuchi ve İdris Elba gibi ünlü oyuncular paylaşıyor.

## Before Midnight

Vizyon Tarihi : 19 Temmuz 2013  
Yapımı : 2013 - ABD  
Tür : Dram  
Süre : 108 dk.  
Yönetmen : Richard Linklater  
Oyuncular : Ethan Hawke, Julie Delpy, Seamus Davey, Athina Rachel Tsangari, Ariane Labed  
Senaryo : Ethan Hawke, Julie Delpy  
Yapımcı : Richard Linklater, Christos V. Konstantopoulos

Paris'teki ikinci buluşmalarının ardından Celine ve Jesse bir kez daha vedalaşırlar ve ikisi de kendi yoluna gider. Yıllar sonra bu sefer Yunanistan'da birbirini bulan ikili, geçen zaman boyunca bir sürü deneyim yaşamıştır. Aradan yıllar geçmesine ve yaşadıkları onca sıkıntıya rağmen birbirlerine karşı duydukları naif aşk hiç değişmemiş, aynı saflığı ile kalmıştır. Her zaman yaptıkları gibi her şey üzerine tüm samimiyetleri ile sohbet eden Celine ve Jesse'nin bu ilginç macerası burada son halini alacaktır. Başrollerini Ethan Hawke ve Julie Delpy'in paylaştığı Before Midnight'in yönetmen koltuğunda serinin diğer iki filminde olduğu gibi yine Richard Linklater var.



# **Büyük Kolej'de okul öncesi ve ilkokulda dersler %50 Türkçe, %50 İngilizce!**

**Öğrencilerin İngilizcayı  
yabancı dil olarak değil,  
günlük yaşamlarının  
doğal bir parçası olarak  
öğrenebilmelerini  
sağlayan ve ikinci  
bir yabancı dille  
desteklenen Çok Dilli  
Uluslararası Sorulama  
Programı uyguluyoruz.**



**Detaylı bilgi için tüm veli adaylarını okulumuza  
bekliyoruz.**

**[www.buyukkolej.k12.tr](http://www.buyukkolej.k12.tr)**

**Bağlar Caddesi No.184 Çankaya, Ankara  
T. 0312 446 6676 - F. 0312 4464101**





## BAYKUŞ YEMİNİ

Yeşim Saygın Armutak



## Baykuş Yemini

**Yazar:** Yeşim Saygın Armutak  
**Yayinevi:** Günsişiği Kitaplığı

"Bir deniz feneri, iki arkadaş ve gerilim dolu bir macera!"

1970'te Bursa'da doğan Yeşim Saygın Armutak, doktorasını Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nde sürdürmüş bir yazarımızdır. Daha önce "Hayaletli Gölün Çocukları", "Mızıkarı" ve "Bataklığın Kıyısındaki Ev" gibi eserleriyle birçok ödül kazanan Armutak'ın polisiye türünde yazılmış olan son eseridir, "Baykuş Yemini". Pi ve yakın arkadaşı Siyam'ın başından geçenleri konu alan "Baykuş Yemini" müzede ve antikacı

dükkanında başlayan soygunlarla ilerliyor. Dedektiflik dergilerine meraklı olan Pi ve Siyam da bu olayları çözmek için kolları sıvıyorlar.

## İlaç ve Parfümün Sihirli Dünyası

**Yazar:** Prof. Dr. Zeki Tez  
**Yayinevi:** Hayykitap

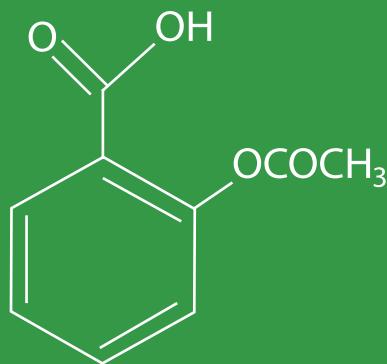
Hayykitap'tan çıkan "İlaç ve Parfümün Sihirli Dünyası", yıllar süren bir arşiv çalışmasının ürünü. Kitap, eskiçağдан modern zamanlara, simyadan kimya, Hipokrat'tan Evilya Çelebi'ye, Misir Çarşısı'ndan Antik Mısır'a, mesir macunundan misvaka; ilaçların, şifacıların, kozmetiğin ve güzel kokuların popüler tarihini anlatıyor. Sadece tarihsel bir anlatı ile yetinmeyecek, bugün de kullanılabilecek recepteler veriyor.



## Büyük Eczacılar, Büyük Buluşlar

### Salisilik Asidin Mucidi: Ebü'l-Mansur Muvaffak

10. yüzyılda İran'da yetişen büyük ecza ve kimya âlimidir. Doğum ve ölüm tarihleri ile ilgili bir bilgi günümüze ulaşmıştır. Hangi dönemde yaşadığı ile ilgili bilinen tek gerçek, 961-976 yıllarında Samani Hükümdarlığı'nda yani Emin Mansur Bin Nuh'un hükümdarlığında yaşamış olduğunu. G. Sarton, bilim tarihi ile ilgili eserinde, bu âlimden şöyle bahseder: "Ebü'l-Mansur, zamanının biricik bilginlerinden dir. Bakır oksidin ilmi tanımını ortaya koymuştur. Ayrıca sürme taşı, yâni antimonu da inceleyerek, günlük hayatı nasıl kullanılabileceğini izah etmiştir." Ebü'l-Mansur, kimya ilmiyle ilgili araştırma ve çalışmalarında insanların günlük hayatına yönelik pratik sonuçlar elde etmemi amaçlamıştır. Kalsiyum sülfatı ısıtarak, elde ettiği alçıyı yumurta akıyla karıştırıp kırıkların sarılmasında kullandı.



Böyleslikle günümüzde kullanılan alçıların temelini atmış oldu. İlaç imalatında süzme ve buharlaştırma metodunu geliştirdi. Bulunduğu bölgelerde içme suyu sorunu olduğundan deniz suyunun filtrelenmesi üzerine çalıştı.

Ebü'l-Mansur Muvaffak, "Kitâb-ul-Ebniye fi Hakâyîk-il-Edviye" adlı eseri ile büyük bir ün kazandı. Bu eseri, asırlar boyunca çok büyük önem arz etti. Eserde, 585 çeşit ilaç anlatılır. Bunlardan 466'sı bitkiler, 75'i madenler, 44'ü de hayvanlardan faydalalararak üretilen ilaçlardır. Ebü'l-Mansûr, salisilik asidi ilk kez eden kişi olarak da tarihte özel bir yer tutar. Bilindiği gibi salisilik asit: "C<sub>6</sub>H<sub>4</sub>(OH)CO<sub>2</sub>H" kimyasal formüllü bir beta hidroksi asittir. Ebü'l-Mansûr Muvaffak'ın bu icadı 18. yüzyılda asetil salisilik asitin geliştirilmesinde kullanılmıştır.



1) "Kitab-ul-Ebniye fi Hakayık-il-Edviye" isimli eserin yazarı kimdir?

- a) Arzani Mukim b) İbn-i Sina c) Ebü'l-Mansûr Muvaaffak d) Şuuri

2) "980 yılında, günümüzde Özbekistan'da yer alan, Buhara yakınlarındaki Afşana kentinde dünyaya geldi. Babası Abdülkâdîr Samanî İmparatorluğu'nun önemli şehri Belh'ten gelen saygın bir bilim adamıydı. Buhara'da nitelikli bir eğitim aldı. 14 yaşına geldiğinde öğretmenlerine üstün gelmeye başlamıştı. 16 yaşında tıp üzerine yoğun olarak çalışmaya başladı ve yeni tedaviler geliştirdi. 19 yaşında doktor ünvanını elde etti."

Yukarıdaki paragrafta hangi bilim adamından bahsedilmektedir?

- a) Farabi b) Harun Reşid c) Musa el-Kazım d) İbn-i Sina

3) Aşağıdaki bilim adamlarından hangisi penisi琳 maddesinin icadına katkıda bulunmamıştır?

- a) Sir Alexander Fleming b) Howard Florey c) James Roth d) Ernst Chain

4) Aşağıdakilerden hangisi taze zencefilin içinde bulunan etken maddelerendendir?

- a) Kalsiyum b) Demir c) B ve C vitaminleri d) Hepsini

5) Piridoksin'in diğer adı nedir?

- a) B6 vitamini b) Fosfor c) Demir d) B2 vitamini



Çevaplar:  
1)c 2)d 3)c 4)d 5)d



BİZE YAZIN

***Biz, ülkedeki kurucusu ve yöneticiyi eczacı olan sayılı ecza depolarındanız, bu yüzden de sizlerin düşüncelerine herkesten daha fazla kıymet verdiğimizize inanıyoruz.***

***Hizmet kalitemizi arttırmamız ve siz paydaşlarımızla daha çok şey paylaşabilmemiz için lütfen dilek ve önerilerinizi bize yazınız.***

Adı: \_\_\_\_\_

Soyadı: \_\_\_\_\_

Eczane Bilgileri: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

KONU: Satınalma

Müşteri Hizmetleri

Finans

İdari

FarmaNED

Diğer

MESAJINIZ:

Nevzat Ecza Deposu Tic. ve San. A.Ş. Oğuzlar Mah. 1370. Sok. No:7/1 06520 Balgat / ANKARA - Tel: (0312) 287 74 04 - E-Posta: info@nevzatecza.com





**NEVZAT**  
ecza deposu **50.**  
*Yıl*

NEVZAT

ECZA  
DEPOSU

YARIN  
ASIRDIR

HASTA KTA  
VE SAGLIKTA

YANINIZDA

NEVZAT  
ecza deposu  
50.  
Yıl

[www.nevzatecza.com.tr](http://www.nevzatecza.com.tr)