

PHARMAWORLD

İLAÇ SEKTÖRÜ-HEKİM VE ECZACILARIN DERGİSİ

CİLT-15 SAYI-39

ZİRVEDEKİLER:

Sektörün Geleceğine Yön Veren Liderler

Dr. Akın Aksekili
Centurion

Dr. Ecz. Altan Demirdere
Exeltis

Ecz. Barış Özyurtlu
Berko

Barlas Döner
AbbVie

Derya Köker
Alexion, AstraZeneca
Nadir Hastalıklar

Ruşen Kalender
World Medicine

Sami Kiresepi
Santa Farma

Sema Özel Baydar
Kedrion Biopharma

Şehram Zayer
Merck

Zeynep Atabay Taşkent
Atabay

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK

Hale Koray
Merck

İLHAM VEREN PROJELER

Ali Raif İlaç
Kalp Sağlığında
Doğru Bilinen Yanlışlar

ONKOLOJİ Akciğer Kanseri

Meme Kanseri

**Onkolojide
Klinik Araştırmalar**

Aslı Ekren
MSD Onkoloji

İMMÜNOLOJİ Psöriasis

Crohn Hastalığı

Ankilozan Spondilit

Romatoid Artrit

UCB İmmünoloji

KLİNİK ARAŞTIRMALAR

AR-GE- ÜRETİM- İHRACAT
Servet Aksu-Ömer Faruk Fırat
Polifarma



BİZİ SOSYAL MEDYADA TAKİP EDİN



Hastaların Yanında, Bilimin İzindeyiz!

 Bristol Myers Squibb®
www.bms.com/tr

30 yıldır
Hastaların yanında,
bilimin izinde

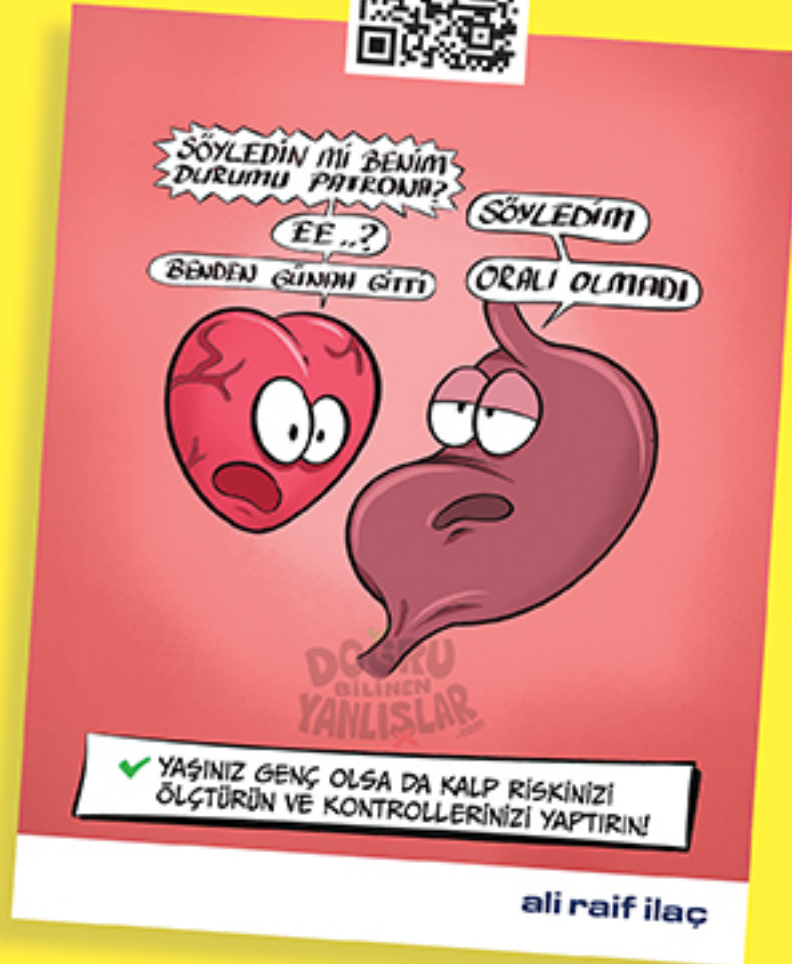
Bristol Myers Squibb Türkiye
hakkında daha fazla bilgi için:
bms.com/tr





KALP SAĞLIĞINDA

DOĞRU
BİLİLEN
YANLIŞLAR
.com



29 Eylül Dünya Kalp Günü kapsamında,
**Kalp Sağlığında
Doğru Bilinen Yanlışlar!
Yayında!**

Kalp ve damar hastalıkları ile ilgili doğru bilinen yanlışlar, teşhis ve tedavide gecikmelere yol açabilmektedir. Toplumsal farkındalığı artırmak ve sağlık bilincini güçlendirmek amacıyla Kardiyolog Prof. Dr. Erdal Belen'in bilimsel danışmanlığında, mizahın güçlü dili ve Ali Raif İlaç'ın koşulsuz katkıları ile Doğru Bilinen Yanlışlar – Kalp Sağlığı Projesi hayata geçirildi.

QR kodu okutarak içeriklere ulaşabilir, paylaşarak siz de projeye katkı sağlayabilirsiniz.



Bizi LinkedIn'de takip edin.

**İmtiyaz Sahibi ve
Genel Yayın Yönetmeni**
Hülya Kapucu
hulya@pharmaworlddergi.com

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Emre Eymür
emre@pharmaworlddergi.com

Editör
Sibel Oktay
sibel@pharmaworlddergi.com

Görsel Yönetmen
Burak Ravanoğlu

Fotoğraflar
Ayhan Yıldız
Bolkan Gökçen

Katkıda Bulunanlar
Senem İmer
Deniz Yıldız
Funda Balbaşoğlu

Yayının Adı: PHARMAWORLD
Yayının Türü: Yerel süreli (3 ayda bir)
Yönetim Yeri: Çakmak Mah.
Tavukçu Yolu Cad. Ağaoğlu My City No.24
C1 Blok D.42 Ümraniye - İstanbul
Tel/Fax: 0216 527 02 03

Baskı: V8 Basım Hizmetleri
Tavukçu Yolu Cad. Palas Sokak No:3
Yukarı Dudullu-Ümraniye/İstanbul
Tel: 0216 364 89 89
Fax: 0216 364 86 63

Reklam ve rezervasyon için
reklam@pharmaworlddergi.com

“Liderlik, insanlara yaptığınız bir şey değil, insanlarla yaptığınız bir şeydir.”

Ken Blanchard



Liderlik, kelime anlamı itibarıyla her zaman çekici gelen, en önde olmayı gerektiren ve spotları üzerine çeken bir sorumluluk. Liderlik, kalabalığın önünde yürümek değil, yol belirsizleştğinde ilk adımı atma cesaretini gösterebilmek aynı zamanda. Önde olmak, yalnızca yön göstermek anlamına gelmiyor, rüzgâr ilk hisseden, yükü ilk taşıyan da her zaman liderler.

Gerçek liderler alkış en yüksekken değil, sessizlik çöktüğünde kendilerini belli etmelidir. Kriz anlarında masada kalan, zor kararı ertelemeyen, başarısızlık ihtimalini göze alarak sorumluluğu üstlenen kişiler, aslında “önde” olmanın bedelini de kabul ediyorlar. Bu sayımızın kapak konusu “önde” olmayı seçen ve bunun sorumluluğunu alan güçlü liderler.

En güçlü liderler aslında en yüksek sesle konuşanlar değil, en çok güven verenler. Sahada ya da ofiste, insanlar önlerinde yürüyen kişinin yalnızca hedefi değil, yolu da bildiğini hissetmek isterler. Sağlıklı kurumlar ve uzun soluklu takımlar, bu güven duygusu

üzerine inşa edilir. Lider, bazen tempoyu yükseltir, bazen yavaşlatır ama ritmi asla kaybettirmez. Aslolan ritmi korumaktır.

Bu sayımızda ilaç sektörünün geleceğine yön veren güçlü liderleri konuk ettik. Hem Türkiye ilaç sektörünün güncel durumunu, Ar-Ge ekosistemini geliştirmek için atılması gereken adımları, dünyada daha rekabetçi olabilmek için gelişmesi gereken alanları hem de şirketlerini daha ileriye taşımak için üstlendikleri sorumlulukları konuştuk.

Onkoloji, İmmünoloji, Ar-Ge ve Klinik Araştırmalar, Kurumsal Sosyal Sorumluluk ise diğer dosya başlıklarımızı oluşturdu.

Alanının değerli fikir liderleri onkolojik ve immünolojik hastalıklardaki yeni gelişmeleri, yapay zekânın da etkisiyle gelecekte bu alanlardaki hastalıkların tanı ve tedavi süreçlerinde bizleri nelerin beklediğini ve klinik araştırma süreçlerine yapay zekânın etkisini değerlendirdi.

Keyifle okumanız dileğiyle...

Sağlıkla kalın,



Hülya Kapucu

Yayın Kurulu



Prof. Dr. Emre Akkuş
İ.Ü. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi
Üroloji Anabilim Dalı



Prof. Dr. Ertuğrul Aydemir
İ.Ü. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi
Dermatoloji Anabilim Dalı



Prof. Dr. Faruk Aykan
İstinye Üniversitesi
Bahçeşehir Liv Hastanesi
Tıbbi Onkoloji Bilim Dalı



Prof. Dr. Kadir Bal
İç Hastalıkları ve Gastroenteroloji Uzmanı



Prof. Dr. Tanju Besler
İstanbul Aydın Üniversitesi
Beslenme ve Diyetetik Anabilim Dalı



Prof. Dr. Gökhan Demir
Acıbadem Üniversitesi Tıp Fakültesi
Maslak Acıbadem Hastanesi
Tıbbi Onkoloji Bilim Dalı



Prof. Dr. Taner Demirel
Ankara Üniversitesi
Tıp Fakültesi
Hematoloji Bilim Dalı



Prof. Dr. Kerem Doksat
İ.Ü. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi
Psikiyatri Anabilim Dalı
Emekli Öğretim Üyesi



Prof. Dr. Serap Erdine
İ.Ü. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi
Kardiyoloji Anabilim Dalı



Prof. Dr. Oktay Ergene
İzmir Atatürk Eğitim ve
Araştırma Hastanesi
Kardiyoloji Bölümü



Prof. Dr. Murat Emre
Nöroloji Uzmanı



Prof. Dr. Osman İlhan
Lokman Hekim Akay Hastanesi
Hematoloji Kliniği



Prof. Dr. İ. Mete İtil
Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi
Kadın Hastalıkları ve
Doğum Anabilim Dalı



Prof. Dr. Hakan Karpuz
İstanbul Beykent Üniversitesi
Hastanesi Kardiyoloji Bölümü



Prof. Dr. Lale Koldaş
İ.Ü. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi
Kardiyoloji Anabilim Dalı



Prof. Dr. Ömer Kozan
Başkent Üniversitesi
Tıp Fakültesi
Kardiyoloji Anabilim Dalı



Prof. Dr. Tezer Kutluk
Medicana Hastanesi
Çocuk Onkolojisi



Prof. Dr. Nil Molinas Mandel
Koç Üniversitesi Tıp Fakültesi
Tıbbi Onkoloji Bilim Dalı



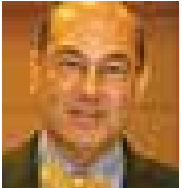
Prof. Dr. Güzin Özarmağan
Dermatoloji Uzmanı



Prof. Dr. Mert Savrun
İ.Ü. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi
Psikiyatri Anabilim Dalı
Emekli Öğretim Üyesi



Prof. Dr. Alper Sevinç
Gaziantep Medical Point Hastanesi
Tıbbi Onkoloji Bölümü



Prof. Dr. Aksel Siva
Nöroloji Uzmanı



Prof. Dr. Semra Şardaş
İstinye Üniversitesi
Eczacılık Fakültesi



Prof. Dr. Nevbahar Tamçelik
İstanbul Üniversitesi
Cerrahpaşa Tıp Fakültesi
Göz Hastalıkları Anabilim Dalı



Prof. Dr. Şuayib Yalçın
Hacettepe Üniversitesi
Onkoloji Enstitüsü
Tıbbi Onkoloji Bilim Dalı



Prof. Dr. Temel Yılmaz
Türk Diyabet Vakfı Başkanı



Ecz. Adile Özdağ
Akmerkez Eczanesi

Sağlığa Saygı,
Geleceğe Umutla...

50
yıl



**50 yıldır sağlık sahnesinde
sizlerle birlikte olmaktan mutluluk duyuyoruz.**

1975 yılında çıktığımız yolculukta bugün,
yarım asırlık tecrübemiz ve yenilenen yüzümüzle karşınızdayız.
Her an toplum sağlığı için çalışıyor, yeni hedeflerle yola devam ediyoruz.

“Sağlığa Saygı” ile nice yıllara!

 **Drogsan**



24



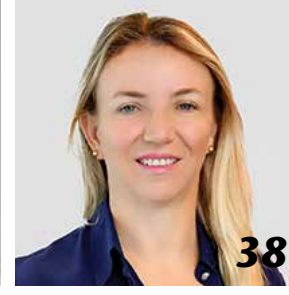
27



30



34



38



42



44



48



50



54



58



62



66



69



71



72

8 HABERLER

24 PAZARLAMA HATALARI

Ümit Ceylan

26 ZİRVEDEKİLER

27 ABBVIE

Barlas Döner

30 CENTURION

Dr. Akın Aksekili

34 EXELTIS

Dr. Ecz. Altan Demirdere

38 ALEXION, ASTRAZENECA NADİR HASTALIKLAR

Derya Köker

42 WORLD MEDICINE

Ruşen Kalender

44 SANTA FARMA

Sami Kiresepi

48 KEDRION BIOPHARMA

Sema Özel Baydar

50 MERCK

Şehram Zayer

54 ATABAY

Zeynep Atabay Taşkent

58 BERKO

Ecz. Barış Özyurtlu

62 KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK

MERCK

Hale Koray

66 İLHAM VEREN PROJELER

ALİ RAİF İLAÇ

68 İMMÜNOLOJİ

69 UCB

İdil Demirci Cedimağar

Gökhan Akbaş

Dr. Onur Başeğmez

Salih Zeki Gazaz

74 ROMATOİD ARTRİT

Prof. Dr. Vedat Hamuryudan

77 CROHN HASTALIĞI

Prof. Dr. Hale Akpınar

80 PSÖRİASİS

Prof. Dr. Nahide Onsun

82 ANKİLOZAN SPONDİLİT

Prof. Dr. İhsan Ertenli



73



74



77



80



82



85



86



88



90



94



98



98



101



104



108



110



112



114

84 ONKOLOJİ

85 MSD
Aslı Ekren

86 AKCİĞER KANSERİ
Prof. Dr. Özlem Er

88 MEME KANSERİ
Prof. Dr. Köksal Bilge

90 KLİNİK ARAŞTIRMALAR
Prof. Dr. İrfan Çiçin

94 FONKSİYONEL TIP

Dr. Serdar Altınal

98 AR-GE / ÜRETİM / İHRACAT

POLİFARMA
Servet Aksu
Ömer Faruk Fırat

101 AI VE KLİNİK ARAŞTIRMALAR

Prof. Dr. Hamdi Akan

104 AR-GE / KLİNİK ARAŞTIRMALAR

AIFD
Dr. Ümit Dereli

108 KÖK HÜCRE
İrem Kaplan

110 İŞ VE YAŞAM
Levent Erdem

112 SATIŞTA YAPAY ZEKA
Sinan Canpolat

114 FASYA VE SİNİR SİSTEMİ
Betül Berberoğlu

118 ATAMALAR

122 GEZİ - DELHİ

126 SPOR

AbbVie'den İlaç Geliştirmede Yapay Zekâ ile Yeni Bir Dönem



Dr. Sarper Erkeskin

AbbVie, yapay zekâ (AI) ve makine öğrenimi (ML) teknolojilerini Ar-Ge süreçlerine entegre ederek ilaç keşfini yeniden tanımlıyor. AbbVie tarafından kurulan ARCH platformu, 200'den fazla kaynaktan 2 milyardan fazla bilgi noktasını birleştirerek ilaç hedeflerinin daha hızlı belirlenmesini sağlıyor. ARCH platformu ile tasarımlar optimize ediliyor ve kişiselleştirilmiş tedaviler geliştiriliyor.

İnsan vücudu, 20 bin protein kodlayan gen, trilyonlarca hücre ve 1 kentilyona kadar antikor üretiyor. Bu olağanüstü biyolojik çeşitlilik hastalıkların kök nedenlerini anlamada kritik rol oynarken, AbbVie yapay zekâ teknolojileri sayesinde bu devasa veriyi anlamlandırarak bilim insanlarının çok daha kısa sürede içgörülere ulaşmasına olanak tanıyor.

AbbVie'nin bu alandaki en önemli yatırımlarından biri olan AbbVie R&D Convergence Hub (ARCH), 200'den fazla iç ve dış kaynaktan gelen veriyi bir araya getiriyor ve bilim insanlarına 2 milyardan fazla bilgi noktasına erişim imkânı sağlıyor. ARCH makine öğrenimiyle veriler arasındaki bağlantıları ortaya çıkıyor, böylece yeni ilaç hedefleri daha hızlı ve daha güvenilir şekilde belirleniyor.

İlaç geliştirme süreçlerinde çarpıcı hızlanma

AbbVie'nin yapay zekâ entegrasyonu, ilaç geliştirme sürecinde dikkat çekici bir hızlanma sağlıyor. Klinik çalışmaların yapılacağı merkezler artık yüzde 50 oranında daha hızlı

belirlenebiliyor, hasta kabul süreçleri üç kat hızlanıyor. Böylece araştırmalarda bir ilacın etkili olup olmadığını gösteren ilk aşamaya bir yıl daha erken ulaşmak mümkün hale geliyor. Monoklonal antikorların üretiminde bir yıllık zaman kazancı sağlanırken, ruhsat başvurularında kullanılan otomasyon araçları sayesinde yüksek kaliteli dosyalar çok daha kısa sürede hazırlanıyor.

Yapay zekâ destekli büyük dil modelleriyle proteinlerin 'dili' öğreniliyor

Yapay zekâ ve ARCH platformu sayesinde kanser ve otoimmün hastalıklar gibi karmaşık biyolojilere sahip alanlarda genler ve proteinler arasındaki ilişkiler çok daha net görülebiliyor. Bu sayede erken aşamada doğru hedeflerin seçilmesi mümkün oluyor. AbbVie, üretken yapay zekâ kullanarak ilaç tasarımını da optimize ediyor. Büyük dil modelleri (LLM), proteinlerin dilini çözerek istenilen özelliklere sahip yeni antikor yapıları geliştirmeye imkân tanıyor. Böylece daha düşük viskoziteye, daha yüksek stabiliteye ve hedefe güçlü bağlanabilme özelliğine sahip ilaç adayları çok daha kısa sürede ortaya çıkarılıyor.

AbbVie'nin çalışmalarına ilişkin değerlendirmede bulunan AbbVie Türkiye Medikal Direktörü Dr. Sarper Erkeskin, "ARCH platformumuzla 2 milyardan fazla bilgi noktasını birleştiriyor, generatif yapay zekâ ile ilaç tasarımını optimize ediyoruz. Amacımız, yalnızca yeni tedaviler bulmak değil, bunları hastalara her zamankinden daha hızlı ulaştırmak. AbbVie'nin bir diğer odak noktası da kişiselleştirilmiş tıp. Yapay zekâ ve makine öğrenimi sayesinde, aynı hastalıktan etkilenen farklı hasta gruplarının genetik ve biyolojik özellikleri analiz ediliyor. Bu analizler, hangi hasta grubunun hangi tedaviden daha iyi fayda göreceğini öngörmeye imkân tanıyor. Özellikle onkoloji ve immünoloji alanlarında bu yaklaşım öncü nitelik taşıyor" dedi.

abbvie

Nadir Hastalıkların Tanısında Yapay Zekâ Dönemi



Evideep AG CEO'su Barış Erdoğan >> MLP Care Dijital Tanı Direktörü Dr. Sinan Şahin >> Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar Türkiye Genel Müdürü Derya Köker

ALEXION

MLP Care, Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar ve Evidi, nadir hastalıklar konusunda yapay zekâ kullanımını hedefleyen ortak bir dijital dönüşüm projesine imza attı. Üç kurumun iş birliğiyle hayata geçirilecek PNH Tanısı için Dijital Dönüşüm Projesi, Türkiye'de nadir hastalıkların erken tanısındaki öncü dijital girişimlerden biri olacak.

Sağlık sektöründe yapay zekâ kullanımı ve dijital dönüşüm konusunda Türkiye'nin en önemli anlaşmalarından biri imzalandı. MLP Care, Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar ve Evidi'nin ortak imzasıyla Türkiye'de nadir hastalıkların tanı süreçlerinde yeni bir dönem başlıyor. PNH Tanısı için Dijital Dönüşüm Projesi, Türkiye'de nadir hastalıkların dijital yönetimi alanındaki öncü bir girişim olarak dikkat çekiyor.

Yerli teknoloji ile sağlık sistemine katkı

Projenin imza töreni, MLP Care, Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar ve Evidi'nin yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşti. Türkiye'de nadir hastalıkların yönetimi, Sağlık Bakanlığı'nın 2023-2027 Nadir Hastalıklar Sağlık Strateji Belgesi ve Eylem Planı çerçevesinde hızla geliyor. Üç kurumun imzaladığı PNH Tanısı için Dijital Dönüşüm Projesi, bu alanda yapılan ilk iş birliği oldu.

Proje ile alanlarında üç öncü kurum; sağlık çalışanlarının doğru ve hızlı yönlendirme yetkinliğinin artırılması, dijital tanı programlarının yaygınlaştırılması, yerli teknoloji ile sağlık sistemine katkı sunulması ve ülkemizde nadir hastalıkların veriye dayalı yönetimi gibi alanlarda somut katkı sağlayacak.

Nadir hastalıklarda 5 yılı bulan tanı süresi kısalacak

Araştırmalara göre, paroksizmal noktürnal hemoglobinüri (PNH) gibi nadir hastalığı olan bir hastanın kesin tanı alması ortalama 5 yılı bulabiliyor. Bu zaman zarfında hastalar 8 farklı uzmana başvuruyor ve vakaların yaklaşık yüzde 35-40'ında yanlış tanı sonucu hastaların doğru tedaviye erişimi gecikiyor. Üç kurumun liderliğinde yürütülen projenin hayata geçmesiyle, yapay zekâ temelli algoritmalar kullanılarak PNH hastalığında olduğu gibi, risk taşıyan nadir hastalıklara sahip olan kişiler sağlık profesyonelleri tarafından daha erken fark edilecek ve zamanında, doğru merkezlere ve uzmanlara yönlendirilebilecek. Projede MLP Care'in güçlü ve yaygın hastane ağı ile tecrübeli uzman hekim kadrosu, Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar grubunun 30 yıllık global nadir hastalık deneyimi ve Evidi'nin teknolojik yetkinlikleri bir araya geldi. Bu kapsamda, bünyesinde Medical Park ve Liv Hospital hastanelerini bulunduran MLP Care'de gerçekleştirilecek pilot çalışma ile sağlık çalışanları için etkin dijital bir platform kurulması, uyarılar ve öneriler ile tanı sürecinin desteklenmesi için ortam hazırlanması hedefleniyor.

World Medicine'ye, OSB Yıldızları'nda Çifte Ödül



Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) tarafından düzenlenen OSB Yıldızları Araştırması kapsamında World Medicine, Ar-Ge yatırımları ve kadın çalışana verdiği önemle iki kategoride ilk 10'a girdi.

KOSGEB Başkanlık Binası Prof. Dr. Fuat Sezgin Konferans Salonu'nda 18 Kasım'da gerçekleştirilen tören, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın katılımıyla gerçekleşti. Bu yıl beşincisi düzenlenen törende iki farklı kategoride ödül almaya hak kazanan World Medicine, kadın istihdamı ve Ar-Ge alanındaki güçlü performansı dikkat çekti. Şirket, OSB'lerde 'En Çok Kadın İstihdamı Sağlayan Şirketler' arasında onuncu firma olurken, 'En Çok Ar-Ge Harcaması Yapan Şirketler' arasında da yedinci oldu. Plaketleri World Medicine adına Yetenek Kazanımı Müdürü Derya Gökmen teslim aldı.

Ar-Ge yatırımları ve 65'ten fazla ülkeye ihracat ile dünya çapında büyüme hedefi

World Medicine, Ar-Ge alanındaki istikrarlı yatırımlarıyla son yıllarda hem ulusal hem de uluslararası arenada güçlü bir konum elde etti. Şirketin yenilikçi ürün geliştirme yaklaşımı ve teknolojik altyapısı, markayı Türkiye'nin ilaç üretiminde stratejik bir oyuncu haline getiriyor.

Her yıl cirosunun önemli bir bölümünü Ar-Ge faaliyetlerine ayırarak üretim kalitesini, ürün portföyünü ve global rekabet gücünü artıran şirket, bugün 65'ten fazla ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla sektörün önde gelen markaları arasında yer alıyor. İhracat performansı, şirketin küresel ölçekte erişilebilir ve etkili ilaçlar sunma vizyonunun bir sonucu olarak değerlendiriliyor. World Medicine,

Türkiye'deki üretim gücünü dünya pazarlarına taşıyarak yatırımlarıyla ülkemizi ilaç üretiminde bölgesel bir merkez haline getirmeyi hedefliyor.

Kadın istihdamında örnek bir şirket

World Medicine, fırsat eşitliğini ve toplumsal cinsiyet eşitliğini şirket kültürünün ayrılmaz bir parçası olarak konumlandırıyor. Kadın çalışanların iş hayatında güçlenmesini ve sürdürülebilir kariyerler inşa etmesini destekleyen şirket, bu yaklaşımını yalnızca politikalar düzeyinde değil, günlük çalışma pratiklerinde de görünür kılıyor.

Türk Eğitim Derneği (TED) ile yapılan iş birliği kapsamında, Türkiye'de fen ve matematik alanında eğitim gören, başarılı ancak maddi imkânları sınırlı kız öğrenciler burs, staj ve mentorluk programlarıyla destekleniyor. Bu öğrenciler mezuniyetlerinin ardından şirketin açık pozisyonlarında değerlendirilerek istihdam fırsatına da sahip oluyor. Böylece World Medicine, yarının kadın doktorlarını, eczacılarını ve kadın yöneticilerini yetiştirme hedefiyle topluma uzun vadeli bir katkı sunuyor. Diğer yandan, Türk sporuna ve özellikle kadın sporculara verilen değeri sürdürülebilirlik ilkeleriyle birleştiren şirket, Kadınlar 2. Ligi'nde mücadele eden Ateş Spor Kadın Voleybol Takımı'nın 2025-2026 sezonu için isim sponsoru oldu. Şirket, bu sponsorlukla genç kadın sporcuların güçlenmesine ve Türk voleyboluna nitelikli sporcular kazandırılmasına katkı sağlamayı hedefliyor.

Bu anlayış sayesinde World Medicine, Organize Sanayi Bölgeleri'nde (OSB) en fazla kadın istihdamı sağlayan firmalar arasında üst sıralarda yer alarak sektörde örnek gösterilen bir konuma erişti. Kadınların iş gücüne katılımını teşvik eden yaklaşımı ve kapsayıcı yönetim anlayışıyla şirket, hem ekonomik hem de sosyal açıdan sürdürülebilir bir başarı modeli ortaya koyuyor.

Humanis Bisiklet Kulübü, Hekimlerle 7 Ayda 600 Kilometre Pedal Çevirdi

Humanis

Humanis'in sağlıklı yaşam kültürünü yaygınlaştırma hedefiyle kurduğu Humanis Bisiklet Kulübü (HBK), 2025 yılında hekimlerle birlikte bin 700 sürüş ve 67 bin kilometrelik performansa imza attı. Edirne'den Sakarya'ya farklı branşlardan 115 hekimin katıldığı turlar, sporun birleştirici etkisini sağlık profesyonelleriyle buluşturdu.

Humanis'in 19 Mayıs 2024'te hayata geçirdiği Humanis Bisiklet Kulübü, saha, fabrika ve merkezden 60 üyesiyle kısa sürede aktif bir topluluğa dönüştü. 2024'te İstanbul-Ankara arasındaki 450 kilometrelik rotada pedal çeviren kulüp, 2025 yılında ise güçlü bir ivmeyle yoluna devam ederek Edirne'den Sakarya'ya farklı branşlardan 115 hekimin katıldığı turlarda yalnızca yedi ayda 600 kilometre yol kat etti. Ulusal Egemenlik Turu (Çerkezköy-Gelibolu, 200 km) ve İstiklâl ve Cumhuriyet Turu (Bursa-Ankara, 300 km) gibi anlamlı sürüşler gerçekleştiren Humanis Bisiklet Kulübü, önümüzdeki yılda da etkinliklerini sürdürecektir.

"HBK'nin büyüyen bir topluluğa dönüşmesi bizim için büyük bir gurur"

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Humanis Ticari Operasyonlar Genel Müdürü

Dr. Yalçın Yaşın, "Humanis Bisiklet Kulübü'nün çalışanlarımızın gönüllü katılımıyla doğup, bugün hekimlerimizle birlikte büyüyen bir topluluğa dönüşmesi, bizim için büyük bir gurur kaynağı. 2025 yılında hekimlerimizin de dâhil olduğu bin 700 sürüş ve toplam 67 bin kilometrelik performans, hem sporun birleştirici gücünü hem de kurduğumuz bağın ne kadar sağlam olduğunu açıkça ortaya koyuyor" dedi.

Tüm temas noktalarında kaliteli ve sürdürülebilir bir süreç tasarladıklarını vurgulayan Dr. Yaşın, "Bizim için bu etkinlikler anlık bir hareket değil, tam tersine, süreklilik arz eden ve paydaşlarımızla birlikte büyüyen bir yaklaşımın parçası. İç ve dış tüm paydaşlarımızın bu yolculukta istikrarlı şekilde yer alması, oluşturduğumuz kültürün en kıymetli bileşenlerinden biri" ifadelerini kullandı.

Zade Vital'in Vitalog Platformu'nda Kilo Yönetimine Etki Eden Süreçler Ele Alındı

Zade Vital'in sağlık profesyonellerine yönelik bilgi paylaşım platformu Vitalog: Bilgiye Dair Diyaloglar, İstanbul ve Konya'da düzenlenen diyetisyen buluşmalarında bütünsel sağlık ve kilo yönetimi konularını gündeme taşıdı. Konya buluşması kapsamında katılımcılar, Zade Vital'in uluslararası GMP standartlarında üretim yapan tesislerini de ziyaret etti.



Türkiye'nin önde gelen sağlıklı yaşam markası Zade Vital'in sağlık uzmanlarına yönelik bilgi paylaşım platformu 'Vitalog: Bilgiye Dair Diyaloglar', Konya ve İstanbul'da diyetisyenlerin katılımıyla düzenlenen iki toplantıyla devam etti.

Zade Vital Medikal Birim yöneticilerinden embriyolog D. Almıla Kuranoğlu'nun sunumuyla gerçekleştirilen

oturumlarda, bütünsel sağlık yaklaşımı, günümüzün hızlanan yaşam koşullarında kilo yönetimine etki eden süreçler ele alındı. Konya programı kapsamında katılımcılar, Zade Vital Üretim Tesisleri'ni de ziyaret ederek, besin desteklerinde uluslararası GMP (Good Manufacturing Practices – İyi Üretim Uygulamaları) standartlarındaki üretim adımlarını yerinde inceledi.



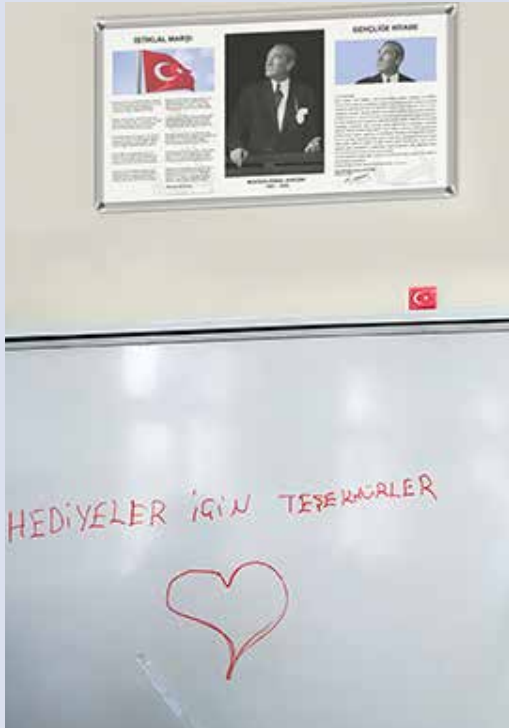
Merck Türkiye'ye Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Yönetimi Ödülü

Kapsayıcılık, aidiyet ve eşit fırsatlar odağında oluşturduğu güçlü kurum kültürüyle öne çıkan Merck Türkiye, PERYÖN tarafından bu yıl 17'ncisi düzenlenen İnsana Değer Ödülleri'nde, 'Değer Yaratıcı Uygulamalar - Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Yönetimi' kategorisinde ödüle layık görüldü.

Bu ödül; Merck Türkiye'nin EmpowerHer çatı yaklaşımı altında hayata geçirdiği, çalışan deneyimini merkeze alan güçlü insan kaynakları uygulamaları, Merck gönüllülerinin aktif rol aldığı kurumsal sosyal sorumluluk projeleri ve aidiyet ve kapsayıcılık inisiyatifleriyle kapsayıcı bir çalışma ortamı yaratma konusundaki kararlı yaklaşımının bir sonucu olarak verildi. Merck Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Gaye Mescioğlu, ödüle ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Bu

MERCK

ödüle layık görülmekten büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz. Kapsayıcı, adil ve herkes için destekleyici bir çalışma ortamı yaratmaya kararlılıkla devam edeceğiz."



Alimoğlu Sağlık ve Eğitim Vakfı'ndan Ağrı'daki Köy Okullarına Anlamlı Destek

Topluma değer katma misyonuyla çalışmalarını sürdüren Alimoğlu Sağlık ve Eğitim Vakfı, Orzax'ın katkılarıyla Ağrı'nın Diyadin ilçesindeki köy okullarında öğrenim gören çocuklara yönelik anlamlı bir sosyal sorumluluk projesini daha hayata geçirdi.

Gerçekleştirilen faaliyet kapsamında Aşağıdalören İlkokulu, Yukarıdalören İlkokulu, Davut İlkokulu, Tavla İlkokulu ve Ahmed-i Hani İlkokulu'nda eğitim gören öğrencilere birebir ulaşılarak kış mevsiminin zorluklarını hafifletmek amacıyla 580 öğrenciye mont dağıtıldı.

Destek sadece montlarla sınırlı kalmadı, öğrencilere kırtasiye malzemeleri de hediye

edildi. Dağıtım sürecine Diyadin İlçe Milli Eğitim Şube Müdürü Remzi Işık da eşlik etti.

Alimoğlu Sağlık ve Eğitim Vakfı, dönemsel yardımların ötesinde, aynı zamanda kalıcı eğitim projeleriyle de çocukların yanında olmaya devam ettiklerini belirtti. Vakıf, bugüne dek pek çok bölgede kurduğu kütüphaneler ve sağladığı eğitim altyapısı destekleriyle uzun vadeli etki yaratmayı hedefliyor.

Novo Nordisk'ten Obezite Farkındalık Kampanyası: 'Doktoruna Danış, Sağlığına Kavuş'



Novo Nordisk, obezitenin hekime başvurularak tedavi edilmesi gereken bir hastalık olduğuna dikkat çekmek amacıyla 'Doktoruna Danış, Sağlığına Kavuş' farkındalık kampanyasını başlattı.



Novo Nordisk Türkiye, obezite hakkında toplumsal farkındalığı artırmak amacıyla 'Doktoruna Danış, Sağlığına Kavuş' kampanyasını başlattı. Kampanya, kilo yönetiminde bireysel çabalarla çözüme ulaşmak yerine, obezitenin karmaşık biyolojisini en iyi bilen hekimlere danışılması için çağrıda bulunuyor. Novo Nordisk, bu kampanya ile obezitenin bir kilo ve irade sorunu olmanın ötesinde, tedavi gerektiren ciddi ve kronik bir hastalık olarak ele alınması için farkındalık yaratmayı amaçlıyor.

Kampanya kapsamında, kilo yönetimi konusunda toplumu bilimsel ve güvenilir bilgilerle buluşturmak amacıyla hayata geçirilen kilovesaglik.com web sitesine de yönlendirme yapıyor. Platform, obezite ve fazla kilonun nedenleri, sağlık riskleri ve tedavi yaklaşımlarına dair güncel ve kanıta dayalı zengin içerikler sunuyor.

Obezite verileri dünyada ve Türkiye'de alarm veriyor

Bundan 30 yıl önce Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından bir hastalık olarak tanımlanan obezite, bugün kalp-damar hastalıklarından tip 2 diyabete, bazı kanser türlerinden kas-iskelet sistemi ve ruh sağlığı sorunlarına kadar 200'den fazla hastalıkla ilişkili, ciddi, kronik ve ilerleyici bir hastalık olarak kabul ediliyor. Dünya genelinde obezite görülme sıklığı son yıllarda hızla artarken, Türkiye de bu tablodan ciddi şekilde etkileniyor. Türkiye'de yetişkin her 3 kişiden 1'i obeziteyle, 1'i ise fazla kiloyla yaşıyor.

Araştırmalar, obezite veya fazla kilo ile yaşayan bireylerin çoğunlukla diyet, egzersiz, bitkisel takviyeler gibi kendi buldukları çözümlerle kilo yönetimini sürdürmeye çalıştığını gösteriyor. Buna karşın, etkili kilo yönetimi için hekime danışanların oranı oldukça düşük. Bu durum hem başarısız kilo verme girişimlerine hem de obeziteye bağlı hastalıkların ilerlemesine neden olabiliyor. Oysa uzmanlara göre, obezite yalnızca yaşam tarzı değişiklikleriyle çözülemeyecek kadar karmaşık biyolojik mekanizmalara dayanıyor. Etkili ve sürdürülebilir bir kilo yönetimi için bu mekanizmaları en iyi bilen uzmanların, yani hekimlerin desteği gerekiyor.

'Doktoruna Danış, Sağlığına Kavuş' kampanyası, Instagram ve YouTube başta olmak üzere influencer iş birlikleriyle dijital mecralarda, outdoor uygulamalarla spor salonları, alışveriş merkezleri ve metro ekranlarında hayata geçiriliyor.

Novo Nordisk Türkiye, bu çok kanallı iletişim yaklaşımıyla Türkiye'de obezite ve tedavisi hakkında farkındalığı artırmayı amaçlıyor.

Sandoz Türkiye 70 Yaşında



Cengiz Zaim

Sandoz'un Türkiye'de 1955 yılında attığı ilk adım, bugün milyonlarca insanın yaşamına dokunan bir yolculuğa dönüşmüş durumda. İki katın üzerinde artan üretim kapasitesi, ihracattaki istikrarlı başarısı ve devam eden yatırımlarıyla Sandoz bu yıl Türkiye'de 70. yaşını kutluyor.

SANDOZ

Türkiye'nin sağlığında 70 yıl

Sandoz META Bölgesi ve Türkiye Ülke Başkanı Cengiz Zaim, Sandoz'un 70. yılına ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Sandoz Türkiye, küresel başarılarımızın en kritik parçalarından biri. Zorlu pazar koşullarına rağmen Türkiye'deki iş hacmimizi son üç yılda döviz bazında iki katına çıkarmayı başardık. Yalnızca 2024 yılında, Sandoz Türkiye 30 milyondan fazla hastaya ulaştı ve ülke genelinde ulaşılabilir ve erişilebilir fiyatlı sağlık hizmetine olan bağlılığını bir kez daha

gösterdi. Hastaların tedaviye ulaşımı için portföyümüze kattığımız yeni ürünlerimiz, artan üretimimiz, ihracatta istikrarlı başarımız, hız kesmeyen yatırımlarımız ve yaklaşık 700 kişilik özverili bir ekip ile 70 yıldır olduğu gibi bundan sonra da Türkiye'nin sağlığındayız."

Sandoz'un Gebze fabrikasından 60'a yakın ülkeye ihracat

İngiltere'den Kanada'ya 60'a yakın ülkeye ihracat gerçekleştirilen Gebze fabrikası, Sandoz'un dünyadaki en önemli ilk 3 tesisi arasında gösteriliyor. Fabrikanın, yakın zamanda 15 milyar tablet üretim hacmine ulaşması planlanıyor. Bu hacim artışı, Sandoz Global'in Türkiye'ye olan güvenin göstergesi olarak, yakın dönemde 80 milyon dolarlık sermaye artırımla paralel olarak gerçekleşiyor. Üretim artışıyla birlikte, Sandoz'un Gebze üretim tesisi mevcut ihracat pazarlarının ötesine geçerek, alınacak FDA onayıyla ABD'ye de ürün tedariki sağlamaya başlayacak.

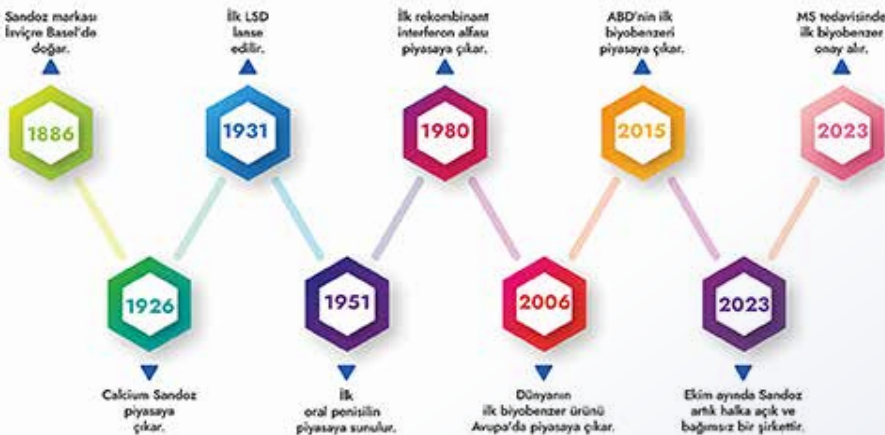
Sandoz Türkiye ihracat şampiyonları listesinde

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği tarafından yayımlanan ihracat sıralamasında uzun yıllardır ilaç kategorisi ihracat şampiyonları listesinde yer alan ve artan ihracat performansı ile öne çıkan Sandoz Türkiye, biyobenzer ilaçlarda öncü yatırımlarıyla ve pazar liderliğiyle dikkat çekiyor.

Bu yıl Sandoz'un, biyobenzer ilaç pazarında Türkiye'de birinci sıraya yükseldiğini belirten Cengiz Zaim, "Dört yıl gibi kısa bir sürede, istikrarlı bir stratejiyle altı basamak birden yükselerek sektörün en hızlı büyüyen biyobenzer ilaç şirketi olduk. Şu anda Türkiye'de hastalarımızın kullanımına sunduğumuz 5 biyobenzer ürünümüzle bu alandaki bayrağı da taşıyoruz. Avrupa'da 400 milyon ABD dolarını aşan ve 2026'da faaliyete geçecek yeni üretim tesisi yatırımının ardından Türkiye'de pazara sunulan ürün portföyümüzün artmasını öngörüyoruz" dedi.

SANDOZ: Güçlü bilimsel mirasa sahip ilklerin şirketi

100'den fazla ülkede 20.000'in üzerinde çalışanımızla, geliştirme aşamasında 400'den fazla eşdeğer ilaç ve 27 biyobenzer ile 900 milyondan fazla hastaya ulaşıyoruz.



KEPAN ve Abbott, Malnütrisyonunda Erken Tanının Önemine Dikkat Çekti

ABBOTT



Cem Melih Özden



Prof. Dr. Çetin Kaymak

Klinik Enteral Parenteral Nutrisyon Derneği (KEPAN) ve Abbott, hastalıklarla ilişkili malnütrisyon (HİM) ve kas kaybının erken tanısının toplum sağlığı açısından taşıdığı öneme dikkat çekiyor. KEPAN ve Abbott iş birliğiyle yürütülen 'Kanser Bir Maratondur' projesi, kanser hastalarında malnütrisyonun erken tespit edilmesine ve zamanında müdahaleye olanak sağlıyor.

Malnütrisyon, Türkiye'de hastaneye yatan her üç kişiden birini etkiliyor. Yaşlanan nüfus ve artan hastaneye yatış oranlarıyla birlikte bu durumun görülme sıklığı da belirgin biçimde artıyor.

Araştırmalara göre, hastaneye yatan hastalar arasında malnütrisyon riski taşıyanların oranı yüzde 37'ye yakın. Bu oran, onkoloji, kardiyoloji ve solunum hastalıkları olan kişilerde yüzde 27 ile yüzde 35 arasında değişiyor. Malnütrisyon, doğrudan daha uzun hastanede kalış süreleri, artan komplikasyonlar ve daha yüksek ölüm riskiyle ilişkilendiriliyor.

Bu soruna dikkat çekmek amacıyla Klinik Enteral Parenteral Nutrisyon Derneği (KEPAN) ve Abbott, hastalığa bağlı malnütrisyon ve kas kaybının erken tanısının önemini vurgulamak üzere güçlerini birleştirdi. Yıl boyunca devam eden farkındalık ve eğitim faaliyetleri 10-14 Kasım tarihleri arasında gerçekleşen Malnütrisyon Farkındalık Haftası kapsamında öne çıkarıldı.

Abbott ve KEPAN, Türkiye genelinde 'Kanser Bir Maratondur' adlı anlamlı bir proje yürütüyor. Abbott'un ana sponsorluğunda 15 onkoloji kliniğinde kurulan özel destek odalarında hastaların kas ve kilo kaybı değerlendirmeleri yapılıyor, bilgilendirici materyaller sunuluyor. Bu sayede malnütrisyon riski erken dönemde tespit edilerek zamanında müdahale imkânı sağlanıyor. Erken dönemde başlanan beslenme tedavisi, tedavi başarısını artırıyor ve yaşam süresini uzatıyor.

Doğru besinlerle erken dönemde destek

Yoğun bakımda yatan hastaların büyük bir bölümünün sağlığını ciddi şekilde etkileyen malnütrisyon yaşadığını belirten KEPAN Derneği Başkanı Prof. Dr. Çetin Kaymak konuya ilişkin, "Literatürde, yoğun bakım ünitelerinde malnütrisyon görülme sıklığının yüzde 38 ile yüzde 78 arasında değiştiği bildirilmektedir. Bu durum, yoğun bakımda kalış süresi, mekanik ventilasyon süresi, enfeksiyon riski ve ölüm oranı gibi klinik sonuçları etkileyen prognostik bir risk faktörüdür. Bu nedenle beslenme tedavisi süreçlerinde yalnızca kalori sağlamak değil, aynı zamanda yüksek protein ve özel amino asitlerle beslenmeyi desteklemek de önemlidir. Hastaların gıda alımı azaldığında, durumlarının düzenli olarak izlenmesi ve erken dönemde doğru besinlerle desteklenmesi hayati önem taşır" dedi.

Abbott Beslenme İş Birimi Türkiye Genel Müdürü Cem Melih Özden ise "Malnütrisyon ciddi bir halk sağlığı sorunudur. Türkiye'de her üç hastadan birinin malnütrisyon riski altında olduğu düşünüldüğünde, erken tanı ve beslenme tedavisinin önemi her zamankinden daha da büyüktür" dedi.



Oyuncu Nergis Kumbasar, 'Hayata Varım' Projesi Kapsamında Orta Yaş Krizini Sahneye Taşıyor

Küresel sağlık şirketi Viatris Inc.'in bir parçası olan Viatris Türkiye'nin koşulsuz desteği ve Psikiyatri Bilimleri ve Araştırmaları Derneği (PiBAD) iş birliğiyle hayata geçirilen 'Hayata Varım' farkındalık projesi, depresyonla mücadele eden bireylerin duygusal deneyimlerini konu alan YouTube video serisi ile sürüyor. Otantik hikâyelerden yola çıkılarak hazırlanan bu seri, farkındalık yaratmayı, damgalamayı azaltmayı ve ruh sağlığı konusunda daha şefkatli bir toplum inşa etmeyi amaçlıyor.



FİLMİN BAĞLANTISI



Serinin üçüncü filminde, usta oyuncu Nergis Kumbasar, hayatını eşine, kızına ve evine adan, 60'lı yaşlarında bir kadın olan 'Asuman' karakterine hayat veriyor. Eşini kaybetmesi ve kızının bağımsızlaşmasıyla birlikte Asuman, derin bir yalnızlık, kimlik krizi ve amaçsızlık duygusuyla yüzleşiyor. Film, sosyal izolasyonun ve gündelik hayatta anlam arayışının yarattığı duygusal yükü çarpıcı bir şekilde gözler önüne seriyor ve ilerleyen yaşlarda ortaya çıkabilecek zorluklara dikkat çekiyor.

Filmde Asuman'ın şu sözleri öne çıkıyor: "Yıllarımı verdim, sahi ne için vazgeçtim bu kadar kendimden? Nasıl düzelecek bu halim bilmiyorum? Sen ne düşünüyorsun?" Bu çarpıcı replik, birçok yetişkinin sessizce

yaşadığı duygusal acıyı görünür kılıyor; depresyon yaşayan ancak bunu fark etmeyen kişilere ses oluyor. Videonun sonunda Nergis Kumbasar, canlandırdığı karakterden çıkarak izleyiciye doğrudan sesleniyor: "Bu hikâye size tanıdık geldi mi?"

Kumbasar'ın sözleri, kimlik krizleri, sosyal izolasyon ve yaşamın anlamını kaybetmenin ruh sağlığı üzerinde ne denli derin etkiler yaratabileceğini vurguluyor, aynı zamanda destek almanın ve anlaşılmanın her zaman mümkün olduğunu hatırlatıyor.

Video, izleyicilere yönelik şefkatli bir çağrı ile son buluyor: "Eğer siz de benzer duygular içindeyseniz, yalnız değilsiniz."

Yerli SMA İlacına Giden Yolda Stratejik Adım: Polifarma ile TÜSEB İş Birliği Protokolü İmzaladı

Türkiye’de SMA ilacının etken maddesini üreten tek firma olan Polifarma, TÜSEB ile nusinersen sodyumun klinik araştırmalarına yönelik iş birliği protokolü imzaladı. Türkiye’nin ilaçta yerelleşme ve nadir hastalıklar alanında bağımsızlık hedeflerine önemli bir katkı sağlayacak stratejik değere sahip protokol, 11. Türk Tıp Dünyası Kurultayı kapsamında imzalandı.



Ufuk Süleyman Kumrulu >> Ümit Kervan >> Vildan Kumrulu



Bu yıl ‘üreten sağlık’ temasıyla düzenlenen 11. Türk Tıp Dünyası Kurultayı, ulusal ve uluslararası sağlık otoritelerini bir araya getirdi. T.C. Cumhurbaşkanlığı himayelerinde, Sağlık Bakanlığı ve Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı (TÜSEB) koordinasyonuyla gerçekleştirilen kurultaya Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu başta olmak üzere yaklaşık 20 ülkenin sağlık bakanı ve sağlık endüstrisinin temsilcileri katıldı.

Nobel ödüllü bilim insanı Prof. Dr. Aziz Sancar başta olmak üzere çok sayıda yerli ve yabancı bilim insanının da katılım sağladığı kurultayda Polifarma’nın SMA hastalığına yönelik yerli etkin madde ve ilaç üretim projesi örnek gösterildi ve proje öne çıktı. Polifarma, kurultayda ayrıca TÜSEB ile ‘Yerli İlaç ve Etkin Madde Üretimi Projesi-Klinik Araştırma İş Birliği Protokolü’nü imzaladı.

Polifarma Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vildan Kumrulu, TÜSEB ile imzaladıkları iş birliği protokolünün Türkiye’nin ilaçta yerelleşme ve nadir hastalıklar alanında bağımsızlık hedeflerine önemli bir katkı sağlayacak stratejik değere sahip olduğunu söyledi.

Polifarma Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Süleyman Kumrulu ise Türkiye’nin ilaç alanındaki en kapsamlı Ar-Ge merkezini 19 Eylül’de Sağlık Bakanı Kemal Memişoğlu’nun katılımıyla açtıklarını belirterek, “Şu ana kadar özellikle nusinersen etkin maddesi ve SMA ilacımızın etkin maddesine yaklaşık 14 milyon dolar harcama yaptık. SMA ilacıyla beraber nadir hastalıklar platformumuzda 4 yeni etkin madde üretimimiz var. Her yıl yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz” dedi.



Figen Toksü - Ezgi Karayılan

Nadirler Sergisi, Takeda'ya Ödül Getirdi

Nadir hastalıklara dikkat çekmek amacıyla Takeda Türkiye'nin hayata geçirdiği 'Nadirler Sergisi' projesi, Dünya Gazetesi'nin Toplumsal Fayda Ödülleri'nde 'Sağlık' kategorisinin kazananı oldu.

Takeda Türkiye'nin doğanın adaptasyon gücünden ilham aldığı, 29 Şubat Nadir Hastalıklar Günü'nde ziyaretçiler ile buluşan Nadirler Sergisi, kuşların doğadaki güçlü ve benzersiz yolculukları üzerinden nadir hastalıklar konusuna dikkat çekti. Sergi, kuşların nadir özellikleri ile nadir hastalıkları, sanatsal bir dille birleştirerek aktardı.

Yaban hayatı fotoğrafçısı Alper Tüydeş'in fotoğrafladığı kuşların nadir özellikleri ile insan hikâyelerinin harmanlandığı Nadirler Sergisi, kuşların doğadaki dayanıklılık yolculuklarını,

nadir hastalık yaşayan kişilerin tanı ve tedavi süreçleri ile bağlantı kurarak ziyaretçilerle buluşturdu. Beş ay boyunca metro istasyonu ve alışveriş merkezi gibi şehrin nabzının attığı alanlarda konumlandırılan sergi, sosyal medyada da yoğun ilgi görerek yaklaşık 9 milyon kişiyle buluştu.

Alanında fark yaratan sergi, özgün anlatım dili ve oluşturduğu güçlü etki ile Dünya Gazetesi tarafından düzenlenen Toplumsal Fayda Ödülleri'nin Topluma Değer Katan Projeler – Sağlık kategorisinde ödüle layık görüldü. Ödül, jüri üyesi Fügen Toksü tarafından Takeda Türkiye Kurumsal İletişim Müdürü Ezgi Karayılan'a takdim edildi.



Yapay Zekâ Odaklı İnovasyon: İlaç Geliştirmede Küresel İş Birliği

Merck ve Boltz ekibinin düzenlediği M-Boltz Hackathon, yapay zekâ destekli protein mühendisliği alanında yeni bir standart belirledi.

MERCK

Merck ve Boltz ekibi, yapay zekâ destekli protein mühendisliği alanında yeni bir standart belirlemek amacıyla M-Boltz Hackathon'u düzenledi. Almanya'nın Darmstadt ve ABD'nin Cambridge şehirlerinde eş zamanlı gerçekleştirilen etkinlik, ilaç geliştirme süreçlerini hızlandırmayı hedefliyor.

Yaklaşık 100 kişinin katılımıyla hibrit olarak düzenlenen etkinlikte, 50'den fazla uzman bir araya gelerek farklı disiplinlerin ortak çalışmasına imkân sağladı. Hackathon'a AWS, NVIDIA, Hugging Face ve MIT Jameel Clinic gibi teknoloji ortakları destek verdi.

Katılımcılar, antikorumları anlamak ve olası ilaç hedeflerini belirlemek gibi zorlu görevler üzerinde çalıştı.

M-Boltz Hackathon, yapay zekâ destekli protein mühendisliğine yeni bir ivme kazandırdı. Hack (keşif amaçlı araştırma ve sorun çözme) ve marathon kelimelerinin birleşiminden oluşan Hackathon, ekiplerin sınırlı sürede yenilikçi projeler geliştirdiği bir yarışma formatı olarak biliniyor. Merck, bu tür çalışmalarını Ar-Ge süreçlerine entegre ederek dijital inovasyondaki liderliğini güçlendirmeye devam ediyor.

İlaç Sektörünün En Beğenilen Şirketi Bu Yıl da AstraZeneca Türkiye



AstraZeneca Türkiye, iş dünyasının en beğenilen şirketlerinin belirlendiği araştırmada '35 Sektörün En Beğenilen İlk 3 Şirketi' listesinde, ilaç sektörü kategorisinde birinci oldu.

Capital Dergisi'nin 26 yıldır sürdürdüğü ve ZENNA Araştırma'nın katkılarıyla gerçekleştirdiği 'İş Dünyasının En Beğenilen Şirketleri' araştırmasına göre AstraZeneca Türkiye, ilaç sektörü kategorisinde geçen yıl olduğu gibi 2025 yılında da 'Türkiye'nin En Beğenilen Şirketi' seçildi. Ödül, düzenlenen törende şirket adına AstraZeneca Türkiye Ülke Başkanı Dr. Münevver Gönenç'e takdim edildi.

Dr. Münevver Gönenç yaptığı açıklamada, "Böylesine önemli ve köklü bir araştırmada, iş dünyasının değerli temsilcilerinin oylarıyla üst üste ikinci kez 'İlaç Sektörünün En Beğenilen Şirketi' seçilmekten büyük bir gurur ve mutluluk duyuyoruz. Bu, kurumsal itibarımızın güçlendiğinin ve sürdürülebilir performansımızın istikrarlı biçimde devam ettiğinin bir göstergesi. Bizi bu başarıya taşıyan en önemli gücümüz, odaklandığımız tedavi alanlarında hastaların hayatında anlamlı fark yaratma tutkumuz. Çeşitliliği, kapsayıcılığı ve inovasyonu teşvik eden kurum kültürümüz

ve sürdürülebilirlik anlayışımızla bu yolda emin adımlarla ilerliyoruz. Bizi bu ödüle lâyık gören tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimizi sunarız. Bilimin sınırlarını zorlayarak, geleceğin sağlık standartlarını şekillendirmeye ve toplumumuz için kalıcı değer yaratmaya devam edeceğiz" dedi.

Ağustos-Kasım 2025 tarihleri arasında online (CAWI) anket tekniği uygulanarak gerçekleştirilen araştırmaya 62 farklı sektörden 510 şirketi temsilen bin 500 yönetici katıldı. Sonuçlar, ankete katılan yöneticilerin kendi şirketini dışarıda tutarak hem Türkiye geneli hem de kendi sektörü için en beğendikleri şirketleri belirtmeleriyle belirlendi.

AstraZeneca



Abdi İbrahim, Oftalmoloji Alanındaki Yeni Ürünü ile Biyoteknoloji Portföyünü Genişletiyor

Abdi İbrahim, görme kaybı yaşayan hastaların tedaviye erişimini kolaylaştıran yenilikçi çözümler sunmaya devam ediyor. Şirket, Türkiye'nin oftalmoloji alanındaki ilk biyobenzer ilacını sunarak hastaların yaşam kalitesini artırmayı hedefliyor.

 **ABDİİBRAHİM**

Abdi İbrahim CEO'su Dr. Süha Taşpolatoğlu, bu önemli gelişmeyle ilgili, "Türkiye'deki hastaların yüksek kaliteli biyolojik ürünlere erişimini artırma konusunda önemli bir adım attık. Oftalmoloji alanındaki uzmanlığımızı, Avrupa ve ABD'de onaylanmış biyolojik ürünlerle bir araya getirerek yaşa bağlı maküla dejenerasyonu gibi ciddi göz hastalıklarının tedavisine erişimi kolaylaştırmayı amaçlıyoruz" dedi. Tedavi, yaşa bağlı maküla dejenerasyonu, diyabetik maküla ödemi, retina ven tıkanıklığı ve miyopik koroidal neovaskülarizasyon gibi ciddi göz hastalıklarının tedavisinde etkili çözümler sunuyor.

Boehringer Ingelheim Türkiye, Great Place To Work® 2025 ‘En İyi İnsan ve Kültür Liderleri’ Listesinde Yer Aldı



Özlem Kar

Boehringer Ingelheim Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Özlem Kar, Great Place To Work® tarafından hayata geçirilen ‘En İyi İnsan ve Kültür Liderleri’ listesinde yer alarak Silver Ödül’ün sahibi oldu.

Çalışan esenliği, mutluluğu ve güvenini merkezine alan kurumsal anlayışıyla öne çıkan Boehringer Ingelheim Türkiye, insan ve kültür liderliği alanındaki güçlü konumunu bir kez daha tescilledi.

Great Place To Work® tarafından bu yıl ilk kez düzenlenen Best People & Culture Leaders™ 2025 (En İyi İnsan ve Kültür Liderleri) programında, Boehringer Ingelheim Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Özlem Kar, ‘En İyi İnsan ve Kültür Liderleri’ arasında yer alarak Silver Ödül’e layık görüldü.

İnsan ve Kültür alanında görev yapan en iyi liderleri belirlemeyi hedefleyen program kapsamında liderlerin, insan ve kültür uygulamaları, iş sağlığı ve güvenliği ile iş ve sosyal güvenlik uygulama ve yaklaşımları değerlendirilmeye alındı.

Değerlendirme sonucunda oluşturulan ‘En İyi İnsan ve Kültür Liderleri’, 19 Kasım’da Wyndham Grand İstanbul Levent’te gerçekleşen törenle açıklandı ve ödüller sahiplerine takdim edildi.



Orzax’dan Elazığ’a Umut Dolu Bir Dokunuş

Doğal kaynaklarımızın korunması ve sürdürülebilir bir gelecek için sorumluluk bilinciyle hareket eden Orzax, OGEM Vakfı iş birliğiyle Orzax Hatıra Ormanı Projesi’ni hayata geçirdi. Proje kapsamında, Elazığ Karakoçan Kulubaba bölgesinde 10 bin fidan toprakla buluştu.

Orzax, doğaya katkı sağlamak ve gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak amacıyla Elazığ’da 10 bin fidanlık ‘Orzax Hatıra Ormanı’ projesini hayata geçirdi.

OGEM Vakfı ve Orman Genel Müdürlüğü’nün destekleriyle Elazığ Karakoçan, Kulubaba mevkiinde oluşturulan alanda gerçekleştirilen fidan dikim törenine Elazığ Karakoçan Belediye Başkanı Cafer Oğur, Elazığ Karakoçan Belediye Eş Başkanı Eda Durmuş, Orzax CEO’su Yunus Emre Alimoğlu ve Orzax yöneticileri katıldı. Fidan dikim töreni, katılımcıların fidanları toprakla buluşturması ve Orzax Hatıra Ormanı’nda çektiği hatıra fotoğraflarıyla son buldu.

Roche ile Sağlıkta Tanı Buluşmaları Etkinliğinin Üçüncüsü Gerçekleşti



Roche

Dijitalleşme, inovasyon ve veri temelli yaklaşımlarla sağlık ekosistemine katkı sunan Roche Diagnostik Türkiye'nin bu yıl üçüncüsünü gerçekleştirdiği 'Roche ile Sağlıkta Tanı Buluşmaları' etkinliğinde, tanı alanındaki yenilikler ve geleceğe yön veren bakış açıları 'Yenilik ve Vizyon' odağında konuşuldu.

Türkiye'deki hastalar için güvenilir ve yenilikçi tanıyı erişilebilir kılmak adına çalışmalarına devam eden Roche Diagnostik Türkiye, sağlık ekosistemi paydaşlarını bir araya getiren 'Roche ile Sağlıkta Tanı Buluşmaları' etkinliğinin üçüncüsünü 5 Aralık'ta gerçekleştirdi. Alanında uzman isimlerin değerli içgörülerini ile dijitalleşme, yapay zekâ ve sağlık alanında yaratılan değer hakkında bilimsel değerlendirmeleri paylaştığı etkinlikte, tanı süreçlerinin geleceğini etkileyen yenilikçi yaklaşımlar, laboratuvar pratiklerindeki dönüşüm süreçleri ve sağlık hizmetlerine yön veren yenilikler ele alındı.

Etkinlik, Roche Diagnostik Türkiye Genel Müdürü ve Türkiye & Orta Asya ve Kafkas Ülkeleri Yönetim Merkezi Başkanı Nazli Sahafi'nin açılış konuşmasıyla başladı. Ardından Roche Diagnostik Karaciğer Algoritmaları Paneli Global İş Lideri Deniz Gmür, İzmir Şehir Hastanesi Tıbbi Biyokimya Bölümü'nden Doç. Dr. Deniz İlhan Topçu ve Namık Kemal Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi Tıbbi Patoloji Anabilim Dalı Başkanı Doç. Dr. Meltem Öznur'un konuşmacı olarak yer aldığı 'Dijital Çağda Tanı Sanatı: Laboratuvarların Yeni Yüzü' oturumu gerçekleşti. Oturumda, laboratuvarlarda dijitalleşme ve yapay zekâ ile klinik karar destek sistemlerinin katkıları konuşuldu.

Günün ikinci bölümünde düzenlenen İnovasyon Paneli'nde Roche Diagnostik Türkiye Medikal İşler Müdürü Dr. Mehmet Gürlek'in moderatörlüğünde Koç Üniversitesi Hastanesi Endokrinoloji, Diyabet ve Metabolizma Hastalıkları Anabilim Dalı'ndan Prof. Dr. Oğuzhan Deyneli, Gazi Üniversitesi Tıp Fakültesi Tıbbi Biyokimya Anabilim Dalı'ndan Prof. Dr. Özlem Gülbahar ve Karadeniz Teknik Üniversitesi Tıp Fakültesi Tıbbi Patoloji Anabilim Dalı'ndan Prof. Dr. Ümit Çobanoğlu, inovatif tanı teknolojilerinin klinik pratiğe, hasta yolculuğuna ve sağlık sistemine nasıl değer kattığını tartıştılar. 'Veri Odaklı Gelecek: Laboratuvarlarda Roche Dokunuşu' başlığıyla gerçekleştirilen etkinliğin son oturumunda ise Synevo Laboratuvarı Genel Müdürü Gürkan Gelibolu ve Başakşehir Çam & Sakura Şehir Hastanesi Tıbbi Patoloji Anabilim Dalı'ndan Prof. Dr. Nevra Dursun Kepkep, veri temelli laboratuvar uygulamalarının tanı süreçlerinde yarattığı farkı Roche Diagnostik Türkiye Kıdemli Sağlık Hizmetleri Danışmanı Cem Öcal'ın moderatörlüğünde anlattı.

"Yapay zekâ ve inovasyon, sağlıkta dönüşümün merkezinde yer alıyor"

Roche Diagnostik Türkiye Genel Müdürü, Türkiye & Orta Asya ve Kafkas Ülkeleri Yönetim Merkezi Başkanı Nazli Sahafi, konuşmasında şunları dile getirdi: "Yapay zekâ ve yenilikçi çözümler bugün sağlık alanındaki dönüşümün merkezinde yer alıyor. Roche Diagnostik Türkiye olarak amacımız, bu yenilikçi yaklaşımları hastalıkların önlenmesinden tanısına, tedavisinden takibine kadar uzanan sürecin tamamına entegre etmek, çünkü inovasyon sadece yeni teknolojik çözümler üretmek değil, hastalar için daha güvenli, etkili ve sürdürülebilir bir sağlık sistemi oluşturmak demek. Bu vizyonun ancak güçlü iş birlikleri ve farklı uzmanlıkların bir araya gelmesiyle gerçeğe dönüşeceğine inanıyoruz."

HIV Zor Değil, Hiç Zor Değil



1 Aralık Dünya AIDS Günü nedeniyle Gilead Türkiye'nin ev sahipliğinde düzenlenen 'HIV Zor Değil/Hiç Zor Değil' temalı basın toplantısında uzman hekimler ve sivil toplum temsilcileri bir araya gelerek erken tanının hayati önemine dikkat çekti. Toplantıda, HIV testine erişimin kolaylaştırılması, damgalamanın azaltılması ve toplumda açık diyalogun güçlendirilmesi gerektiği vurgulandı.



HIV konusunda farkındalık yaratmak ve erken tanının kritik rolüne dikkat çekmek amacıyla Gilead Türkiye ev sahipliğinde 'HIV Zor Değil/Hiç Zor Değil' temalı bir basın toplantısı düzenlendi. Açılış konuşmasını Gilead Türkiye Genel Müdürü Deepshikha Kiyawat'ın gerçekleştirdiği toplantıda, enfeksiyon hastalıkları uzmanları ve HIV alanında çalışan sivil toplum kuruluşları bir araya geldi. Paydaşlar, HIV testine erişimin kolaylaştırılması, damgalamanın azaltılması ve toplumda açık diyalogun güçlendirilmesi gerektiğini vurguladı. Düzenli testlerin yaygınlaşmasının hem kişilerin yaşam kalitesini artıracığı hem de Türkiye'nin HIV kaynaklı sağlık yükünü azaltacağı ifade edildi.

HIV'de bilgi eksikliği ve erken tanının önemi

1980'lerde ortaya çıkan HIV enfeksiyonu, tıptaki gelişmeler sayesinde bugün yönetilebilir bir kronik enfeksiyon haline geldi. Ancak buna rağmen toplumda HIV enfeksiyonu ve tedavi edilmediğinde ilerleyerek yol açabileceği AIDS hakkındaki bilgi eksikliği sürüyor. Bu durum, kişilerin test yaptırma konusunda çekingen

davranmasına, dolayısıyla hem tanının geç konmasına hem de enfeksiyonun yayılmasına yol açıyor. HIV/AIDS alanında yenilikçi tedaviler geliştiren Gilead ise yaklaşık kırk yıldır küresel çapta HIV ile mücadelede bilimsel inovasyonun öncüsü olarak çalışıyor. Şirket, hekim dernekleri, özne dernekleri ve diğer sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği içinde yürüttüğü farkındalık kampanyalarıyla son üç yıldır HIV Testi Farkındalığı Haftası'nın hayata geçirilmesine öncülük ediyor.

Gilead Türkiye Genel Müdürü Deepshikha Kiyawat, konuşmasında testin önemine dikkat çekerek şunları söyledi: "Her bireyin korkmadan, damgalanmadan ve belirsizlik yaşamadan sağlığıyla ilgili adım atabilmesi temel bir haktır. Erken tanı doğru tedaviye erişimin ve HIV ile özgür bir yaşamın önünü açar. Ancak HIV enfeksiyonu hâlâ önemli bir halk sağlığı sorunu olmaya devam ediyor. Bugün biliyoruz ki, HIV ile ilgili zorluklarımız tıbbi değil; bilgi eksikliği, ön yargılar, sessizlik ve duygusal bariyerler. Bu nedenle doktorlarımız, özne dernekleri ve diğer sivil toplum kuruluşlarıyla çalışıyoruz ve hep birlikte 'HIV Zor Değil, Hiç Zor Değil' diyerek güvenli

test yaptıranın yollarına dair farkındalığı artırmayı amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde yeni inisiyatifler ile hep birlikte HIV epidemisini sonlandırmak için çalışmaya devam edeceğiz.”

HIV alanında uzman hekim ve derneklerin konuya ilişkin mesajları:

Prof. Dr. Serhat Ünal (HAKED - HIV AIDS Korunma ve Eğitim Derneği)

“HIV ile mücadelede en kritik adım, toplumda doğru bilgiyle farkındalığın artırılmasıdır. Kilit gruplarda düzenli tarama, erken tanı ve tedaviye yönlendirme hem bireysel sağlığı korur hem de toplumdaki genel HIV yükünü azaltır. Tıp alanındaki gelişmeler sayesinde HIV artık yönetilebilir bir enfeksiyondur, ancak damgalama ve bilgi eksikliği erken tanının önündeki en büyük engel olmaya devam ediyor.”

Prof. Dr. Hüsnü Pullukçu (EKMUD - Türkiye Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji Uzmanlık Derneği)

“Toplumda HIV konusunda halen çok sayıda yanlış bilgi bulunuyor. HIV gündelik temasla, sarılmakla, aynı ortamı paylaşmakla ya da ortak eşya kullanımıyla bulaşmaz. En etkili korunma yöntemleri düzenli kondom kullanımı, düzenli test ve TÖP (Temas Öncesi Profilaksi) gibi modern korunma yaklaşımlarıdır. Yanlış kanılar damgalamayı beslediği için bilimsel bilgiye dayalı iletişim ve sağlık okuryazarlığının geliştirilmesi büyük önem taşıyor.”

Prof. Dr. Yeşim Taşova (GÜNİDER - Güneydoğu Nöroloji Enfeksiyon Derneği)

“HIV, tüm kişileri etkileyebilir, ancak toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri ve bilgiye erişimdeki sınırlılıklar kadınları ve genç kızları daha kırılgan hale getiriyor. Kadınlarda tanı gecikmesi sık görülen bir durum ve bunun en önemli sebepleri damgalanma kaygısı ve sağlık hizmetine erişimde zorluklar. Oysa gebelikte HIV doğru yönetildiğinde bebeğe bulaş

neredeyse tamamen önlenir. Erken tanı hem kadınlar hem çocuklar için hayat kurtarıcıdır.”

Prof. Dr. Ömer Fehmi Tabak (HIVEND - HIV Enfeksiyonu Derneği)

“HIV, bugün epidemiyolojik olarak hâlâ kontrol altına alınması gereken bir halk sağlığı sorunu olmaya devam ediyor. Bunun için en hızlı ve etkili strateji, testin yaygınlaştırılması, erken tanı ve tedaviye erişimin güçlendirilmesi. Güncel tedaviler sayesinde HIV kontrol altına alınabilir bir enfeksiyon haline geldi ve bu tedavilere erişim, halk sağlığı açısından en önemli araçlardan biri.”

Prof. Dr. Ayşe Deniz Gökengin (AIDS ve Cinsel Yolla Bulaşan Hastalıklar Derneği)

“HIV testi ülkemizde tüm sağlık kuruluşlarında genel sağlık sigortası kapsamında olan kişiler için ücretsizdir ve güvenli yapılabilir. Sonuçların gizliliği yasal olarak korunur. Ayrıca kişi istediği takdirde, Gönüllü Danışmanlık ve Test Merkezleri'nde kimlik bilgilerini vermeden ve sağlık sigortası kapsamında olmasa da ücretsiz olarak test yaptırabilir.”

Prof. Dr. Asuman İnan (KLİMİK - Türk Klinik Mikrobiyoloji ve Enfeksiyon Hastalıkları Derneği)

“Bilimsel olarak bugün biliyoruz ki tedavi ile viral yük baskılandığında HIV cinsel yolla bulaşmaz; bunu B=B, yani 'Belirlenemeyen = Bulaştırmayan' şeklinde ifade ediyoruz. Bu bilgi hem damgalamayı azaltmak hem de HIV ile yaşayan kişilerin yaşam kalitesini artırmak açısından kritik öneme sahip.”

Çiğdem Şimşek (Pozitif - iz Derneği)

“Tanı sonrası en büyük ihtiyaç; güvenilir bilgi, psikososyal destek ve mahremiyettir. İlk tanı çoğu zaman korku, belirsizlik ve yanlış bilgilerle karşılandı. İçin danışmanlık ve dayanışma büyük önem taşıyor. Dernekler olarak kişilerin tedaviye erişimini kolaylaştıran, hukuki ve sosyal destek sağlayan, yanlış bilgilerin önüne geçen bir yol arkadaşlığı sunuyoruz. Doğru bilgiye erişim damgalamayı azaltmanın en güçlü yolu.”

Nurcan Müftüoğlu (TAPV - Türkiye Aile Sağlığı Planlaması Vakfı)

“Gençler bilgiye çok hızlı ulaşsa da güvenilir ve bilimsel bilgiye erişimleri sınırlı kalabiliyor. Cinsellik eğitiminin çoğu zaman tabu olması riskleri artırıyor. Okullarda kapsamlı sağlık okuryazarlığı programları, genç dostu hizmet modelleri ve sosyal medya üzerinden bilim temelli bilgilendirme hem gençlerin sağlığını güçlendirir hem de uzun vadede HIV epidemisinin seyrini olumlu yönde etkiler.”

Yağmur Şenoğuz (Pozitif Yaşam Derneği)

“Damgalama ne yazık ki hâlâ çok yaygın ve bu durum iş hayatından sosyal çevreye, sağlık hizmetlerine erişimden gündelik hayata kadar pek çok alanda etkisini gösteriyor. Bu stigmanın temelinde HIV'e ilişkin yanlış bilgiler, ön yargılar ve toplumsal tabular yatıyor. Bilim temelli iletişim, medyanın doğru dili, topluma ve sağlık çalışanlarına yönelik eğitimler damgalamayı azaltmanın anahtarı.”





Ümit Ceylan
umitceylan@yahoo.com

Yapay Zekâ Yeni Patronumuz mu, Dijital Şakacı mı?

Yapay zekânın parlak yüzü

İtiraf edelim, yapay zekâ bazı işlerimizi gerçekten kolaylaştırıyor. Asistanlık hizmetleri, veri analizi, içerik üretimi gibi alanlarda insanı hayrete düşüren performanslar sergiliyor. Sadece bunlar dahi yönetici pozisyonunda olan biri için çok değerli ve kazandıran bir nimet.

Peki ya gölgeleri?

Her güzelin bir kusuru vardır. Yapay zekâ bazı konularda fazla özgüvenli, hatta biraz 'ukala' da denilebilir. Yanlış veya ilgisiz bir bilgi mi verdi? Hiç bozuntuya vermeden kendi bildiğini söyleyip duruyor. Yani tam 'her konuda fikri olan ama iş detaylara gelince hem kafası karışan hem de kafamızı karıştıran' bir tip!

Yapay zekâ son yılların en büyük teknolojik sıçraması. Bir zamanlar sadece bilim kurgu filmlerinde gördüğümüz şeyler teker teker gerçeğe dönüşüyor. Yapay zekâ artık toplantı notları alıyor, e-postaları yazıyor, hatta pek çok durumda bizden daha düzgün Türkçe konuşuyor. Ne var ki bu işin içinde biraz da gereğinden 'fazla zekâ' var gibi... İnsan ister istemez, "Acaba bu kadar zekâ zararlı da olabilir mi?" diye düşünmeden edemiyor.

Yapay zekâ sağlık ve ilaç sektöründe de artık klinik araştırmadan molekül analizine kadar pek çok alanda görev alıyor. Eskiden "Bu kadar veriyi kim analiz edecek?" sorusuna pek cevap bulamıyorduk. Şimdi "ChatGPT halleder" deniyor. Eskiden veriye bakıp kahve içerdik, şimdi yapay zekâ bize sonucu söyleyiveriyor, kahveyi yalnız içiyoruz.

İş güvenliği konusunda da kafa karıştırıyor. Bazı mesleklerin yerine geçme riski mevcut ama dürüst olalım; benim yerime de geçebilir mi? Yok canım o kadar da değil!

En önemli sorunlarından biri de veri güvenliği. 'Hazret' nasıl oluyorsa bizim hakkımızda her şeyi neredeyse bizden daha iyi biliyor. Sabah



kaçta uyanıyoruz, kahvemizi kahvaltıdan önce mi, sonra mı içiyoruz, çalar saatimizin erteleme tuşuna kaç kere basıyoruz, en sık hangi kıyafeti giyiyoruz? Bazen kendimizi yapay zekâya hesap vermeye çalışırken buluyoruz. İşte bir örnek. Yapay zekâ ile bir gün:

Sabah

Ben: Bugünkü ajandamı göster.

YZ: Toplantılarınızı arka arkaya dizdim, öğle yemeğine vaktiniz yok. Üzgünüm, takvim doluydu.

Ben: Dert etme canım, ben sana çaktırmadan bir şeyler atıştırdım zaten.

Öğleden sonra

Ben: Şu maili biraz daha yumuşak yaz.

YZ: Şunu öneriyorum: "Sizi anlıyoruz fakat bu sizin sorunuzuz."

Ben: Biraz daha nazik ol.

YZ: Sizi anlıyoruz fakat bu sizin sorunuzuz:)

Ben: ???!!!

Sonuç: Denge şart!

Yapay zekâ sonuçta bir araçtır, tıpkı çekiç gibi. Onunla harika şeyler inşa edebilirsiniz ama yanlış kullanırsanız parmağınızı da ezebilirsiniz. Önemli olan yapay zekâyı hayatımıza doğru şekilde adapte etmeyi becermek ve bizi tembelliğe sürüklemekten üretkenliğimizi ve konforumuzu artıracak şekilde kullanmayı becerebilmek.

Şunu da hep aklımızda tutmamız gerek: İnsan zekâsı hâlâ oyunun merkezinde. Yapay zekâ hesaplamayı bilir ama insan zekâsı kavrar ve anlar. Yapay zekâ olasılıklara göre tahmin geliştirebilir ama insan zekâsının sezgilerini kullanma becerisi vardır.

Aklımızdan çıkarmamız gereken en önemli şey, bu teknolojinin bir 'yardımcı' olduğudur ve bu teknoloji bizlerin yerini almamalıdır.



Hepimizin aklında bir soru var: "Teknoloji bu hızda ilerlerken acaba bir gün yapay zekâ bizleri de ele geçirebilir mi?"

Cevap 1: Anladığım kadıyla, görünen gelecekte böyle bir durum beklenmiyor.

Cevap 2: Keşke böyle bir şey olsa da insanlık kendine gelse!

Neyse ki insan zekâsı hâlâ duyguyu ve mizahı barındırıyor (En azından şimdilik).

Sonuçta yapay zekâ "Sizi anlıyorum" diyebilir ama göz göze gelince birbirimize tebessüm etmeyi hâlâ biz insanlar yapıyoruz.

Son olarak şunu söylemeliyim ki, bu yazıyı yapay zekâyı danışarak yazmadım. Sadece onunla biraz tartıştım. Kazanansa belli değil!



Yapay zekâ bir araçtır, tıpkı çekiç gibi. Onunla harika şeyler inşa edebilirsiniz ama yanlış kullanırsanız parmağınızı da ezebilirsiniz. Önemli olan yapay zekâyı hayatımıza doğru şekilde adapte etmeyi becermek ve bizi tembelliğe sürüklemekten üretkenliğimizi ve konforumuzu artıracak şekilde kullanmayı becerebilmek.



Zirvedekiler

Sektörün Geleceğine Yön Veren Liderler



» **Barlas Döner**
AbbVie Türkiye Genel Müdürü

» **Sami Kiresepi**
Santa Farma CEO

» **Dr. Akın Aksekili**
Centurion İlaç Genel Müdürü

» **Sema Özel Baydar**
Kedron Türkiye Genel Müdürü

» **Dr. Ecz. Altan Demirdere**
Exeltis Türkiye Genel Müdürü

» **Şehram Zayer**
Merck Türkiye Genel Müdürü

» **Derya Köker**
Alexion, AstraZeneca
Nadir Hastalıklar Genel Müdürü

» **Zeynep Atabay Taşkent**
Atabay Yönetim Kurulu Başkanı

» **Ruşen Kalender**
World Medicine Yönetim Kurulu Başkanı

» **Ecz. Barış Özyurtlu**
Berko İlaç CEO

Bilim ve İnovasyonla Büyüyen, İnsanla Güçlenen Bir Yolculuk



Barlas Döner
AbbVie Türkiye Genel Müdürü

AbbVie Türkiye Genel Müdürü Barlas Döner ile şirketin odaklandığı tedavi alanlarından Ar-Ge çalışmalarına, sosyal sorumluluk anlayışından kurum kültürü ve İK stratejilerine kadar uzanan kapsamlı bir söyleşi gerçekleştirdik.

Biraz kendinizden ve AbbVie'nin vizyonu ile odaklandığı tedavi alanlarından bahseder misiniz?

Sağlık sektöründe kariyerime 2006 yılında başladım. 2017 yılında AbbVie ailesine katıldım. Türkiye ve yurt dışında çeşitli liderlik rollerinde bulundum. Spesifik farma ve onkoloji birimlerinin yöneticiliğinden Allergan Aesthetics Türkiye Genel Müdürlüğü'ne, oradan da İngiltere'ye uzanan bir yolculuğum oldu. Şubat 2023'ten AbbVie Türkiye Genel Müdürü olarak atandığım Ocak 2025 tarihine kadar Allergan Aesthetics Uluslararası Pazarlama ve Ticari Operasyonlar liderlik ekibinde Marka Mükemmelliği ve Satış Gücü Etkinliği Başkan Yardımcılığı görevini yürüttüm.

AbbVie hastalar için yenilikçi ilaçlar keşfetmeye ve geliştirmeye kendini adanmış araştırma odaklı global bir biyofarma şirketi. 2013 yılından bu yana bilimsel uzmanlığımız ve tecrübemizle immünoloji, onkoloji, nörobilim, göz sağlığı ve medikal estetik gibi öncelikli alanlarda dünya çapında etki yaratan çözümler geliştiriyoruz.




**İnsan odaklı yaklaşım-
larımız sayesinde 2025
yılında GPTW tarafın-
dan düzenlenen
'Türkiye'nin En İyi
İşverenleri' araştırma-
sında birinci seçilerek
bu unvanı 11. kez
kazandık. Bugüne
kadar aralarında
'Kadınlar için En İyi
İşveren', 'Yaşam Boyu
Öğrenme', 'Sağlık
Hizmetleri ve
Farma'nın En İyi
İşvereni', 'Innovation
by All' ve 'Diversity'
özel ödülleri de
olduğu toplam 40
ödül, çalışanlarımıza ve
değerlerimize verdiğimiz
önemin bir
yansıması.**

Molekül keşfinden ilaç geliştirmeye kadar uzanan süreçte hastaları her zaman odağımıza alıyoruz; karşılanmamış sağlık ihtiyaçlarına çözüm sunan yenilikçi tedavilere erişimi artırmayı, bakım standartlarını yükseltmeyi ve böylece hastaların yaşam kalitesini iyileştirmeyi toplumsal sorumluluğumuz olarak görüyoruz.

Ar-Ge faaliyetleri AbbVie için ne anlam ifade ediyor? Ülkemizde ilaç Ar-Ge'sinin gelişimi için neler yapıyorsunuz?

AbbVie olarak odak tedavi alanlarında dünya standartlarında ilaçlar geliştiriyor, Ar-Ge'ye yoğun yatırım yapıyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana 73 milyar ABD dolarının üzerinde kaynakla, 20 ülkedeki ileri teknoloji merkezlerimizle inovasyonu destekliyoruz. Sadece 2024'te gelirimizin %19'unu, yaklaşık 10,8 milyar dolarını Ar-Ge'ye yatırdık.

Portföyümüzde 90'a yakın molekül ve cihaz bulunuyor. Türkiye'de ise Temmuz 2025 itibarıyla immünoloji, onkoloji ve göz sağlığı alanlarında 40 global klinik araştırma yürütüyoruz. Stratejik satın almalarla bilimsel gücümüzü artırıyoruz. 2025'te Gubra ile yaptığımız iş birliğiyle obezite tedavisinde yeni nesil bir amilin analogu geliştiriyoruz. Nimble Therapeutics'i satın alarak otoimmün hastalıklar ve sedef hastalığı için yeni oral peptid tedavilerini bünyemize kattık.

2024'te Aliada ve Cerevel Therapeutics'i satın alarak nörolojik hastalıklara yönelik güçlü bir araştırma portföyüne sahip olduk. ImmunoGen'in katılımıyla da onkoloji alanında antikor-ilaç konjugatları geliştirerek özellikle yumurtalık kanseri gibi zorlu hastalıklara yönelik çözümler sunma potansiyelimizi artırdık.

AbbVie'nin sosyal sorumluluğa bakış açısından bahseder misiniz? Toplum, hasta ve hekim odaklı hayata geçirdiğiniz projelerinizi biraz anlatır mısınız?

AbbVie olarak insanların yaşamlarında kalıcı ve sürdürülebilir bir etki yaratmayı hedefliyoruz,

topluma katkı sunmayı kültürümüzün temel bir parçası olarak görüyoruz.

6 Şubat 2023'te ülkemizde yaşanan büyük deprem felaketinin ardından, sosyal sorumluluk odağımızı bölgeden hiç ayırmadık. AbbVie Vakfı aracılığıyla uluslararası yardım kuruluşlarına 1 milyon dolar bağışta bulunduk. Ayrıca TSÇV iş birliği ile Hatay'daki depremden etkilenmiş engelli çocuklara 2.700'ün üzerinde fizyoterapi, özel eğitim ve psikolojik destek sunulmasına katkıda bulunduk.

2018 yılından bu yana ülkemizde TSÇV iş birliğiyle, spastisite ve otizm gibi nörogelişimsel bozukluk riski taşıyan 0-36 ay arası bebeklerin erken dönemde özel eğitim ile rehabilitasyon desteğine ulaşmalarını hedefleyen 'Kutup Yıldızları' projesini yürütüyoruz. 'Erken Müdahale Programı' kapsamında bugüne kadar 166 bebek ve ailesinin yaşamına dokunarak sosyal hayata katılımlarına katkı sunduk.

Ayrıca AbbVie olarak her yıl Haziran ayında dünya genelinde düzenlediğimiz gönüllülük etkinliğimiz 'Olasılıklar Haftası' ile topluma değer katmaya devam ediyoruz. 2025 yılında gönüllülük kültürümüzü yaşatarak hep birlikte anlamlı projelere imza attık. 80 gönüllü çalışma arkadaşımızla yürüttüğümüz iki sosyal sorumluluk projesi, benim için de unutulmaz anlar barındırıyor.

18 Haziran'da Bilim Kahramanları Derneği'yle Gaziantep'te liseli gençlerle bilim atölyeleri düzenledik, onların gözlerindeki merak ve umut hepimize ilham verdi. 26 Haziran'da ise İstanbul'da TSÇV ile serebral palsili çocuklar için destek malzemeleri hazırladık. Paylaşmanın ve dayanışmanın gücünü derinden hissettik.

Toplumla bağ kuran bir kurum olma vizyonumuzla gönüllülük projelerine gönülden bağlıyız. Bu yaklaşımımız ile 2025'te Great Place to Work Enstitüsü'nün 'Sosyal Sorumluluk ve Gönüllülük' özel ödülünü almaya hak kazandık.



AbbVie neredeyse kurulduğu yıldan bu yana her sene en iyi işverenlerden biri oluyor. Şirketin genel müdürü olarak AbbVie’de çalışmanın ayrıcalıklarını sizden dinleyebilir miyiz? Nasıl bir kurum kültürü var şirket içerisinde?

AbbVie’de en iyi fikirleri destekleyen kapsayıcı bir kültüre sahibiz. Hakaniyet, eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık yaklaşımımızla herkesin özgün kimliğine değer veriyoruz. Cinsiyet eşitliğine verdiğimiz önemle, çalışanlarımızın %47’si, yönetim ekibimizin %61’i ve liderlik rollerimizin %50’si kadınlardan oluşuyor. Bu dengeyi işe alımdan itibaren sistemli biçimde gözetiyor, kadın liderliğini teşvik ediyoruz. Ayrıca genç kuşakların sesine kulak veriyor; Fresh, Xperience, FreshMED ve FutureMED gibi genç yetenek programlarımızla onların gelişimini destekliyoruz. 30 yaş altı çalışanlarımızdan oluşan Genç Danışma Kurulumuz sayesinde genç bakış açısını stratejimize ve kültürümüze entegre ediyoruz. Bu yaklaşımımız ile 2025 yılında Great

Place to Work Enstitüsü tarafından ‘Best Workplaces for Young Millennials’ ödülüne layık görüldük.

AbbVie olarak kapsayıcılığı sadece söylemde değil, yaşamın her alanında hayata geçiriyoruz. Partner Sağlık Sigortası, özel izin uygulamalarımız, Vitality çalışan destek programı, yaz döneminde genişletilmiş esnek ve uzaktan çalışma imkanı gibi haklarla çalışanlarımızı destekliyoruz.

Bu insan odaklı yaklaşımımız sayesinde 2025 yılında GPTW tarafından düzenlenen ‘Türkiye’nin En İyi İşverenleri’ araştırmasında birinci seçilerek bu unvanı 11. kez kazandık.

Bugüne kadar aralarında ‘Kadınlar için En İyi İşveren’, ‘Yaşam Boyu Öğrenme’, ‘Sağlık Hizmetleri ve Farma’nın En İyi İşveren’, ‘Innovation by All’ ve ‘Diversity’ özel ödülleri de olduğu toplam 40 ödül, çalışanlarımıza ve değerlerimize verdiğimiz önemin bir yansıması.



AbbVie olarak insanların yaşamlarında kalıcı ve sürdürülebilir bir etki yaratmayı hedefliyor, topluma katkı sunmayı kültürümüzün temel bir parçası olarak görüyoruz. Toplumla bağ kuran bir kurum olma vizyonumuzla gönüllülük projelerine gönülden bağlıyız. Bu yaklaşımımız ile 2025’te Great Place to Work Enstitüsü’nün ‘Sosyal Sorumluluk ve Gönüllülük’ özel ödülünü almaya hak kazandık.

Centurion, Türkiye’de Doğan, Dünyada İz Bırakan Bir İlaç Şirketi Olma Yolunda İlerliyor



Dr. Akın Aksekili
Centurion İlaç Genel Müdürü

Ar-Ge odaklı yaklaşımı, ihracat vizyonu ve global iş birliklerine verdiği önemle öne çıkan Türk ilaç sektörünün yükselen oyuncularından Centurion İlaç’ın Genel Müdürü Dr. Akın Aksekili ile şirketin bugünkü konumunu ve gelecek hedeflerini konuştuk. Dr. Aksekili aynı zamanda, Türk ilaç sanayisinin güncel sorunlarına, yerli üretimi güçlendirmek ve küresel rekabette öne çıkmak için atılması gereken adımlara ve Ar-Ge ekosisteminin geliştirilmesi için yapılması gerekenlere dair sorularımızı yanıtladı.

**Bize biraz kendinizden bahseder misiniz?
Bir tıp doktoru olarak ilaç sektöründe
görev almak size nasıl avantajlar sağlıyor?**

Tıp eğitiminin ardından hekimlikten gelen hasta odağını, yaklaşık otuz yıldır ilaç sektöründe, farklı coğrafyalarda ve farklı liderlik rollerinde kullanma şansım oldu. Klinik pratiğin bana öğrettiği en önemli şey, her kararın arkasında gerçek bir insan hayatı olduğudur; bu perspektifi iş hayatımda hiç kaybetmemeye çalıştım. Kariyerim boyunca, global ve bölgesel sorumluluklar üstlendim; Türkiye, Körfez Ülkeleri, İran ve farklı pazarların yönetiminde bulundum. Bir tıp doktoru olarak sektöre girmiş olmanın bana iki büyük avantaj sağladığını söyleyebilirim: Birincisi, hasta yolculuğunu ve hekimlerin gerçek hayat

pratiklerini iyi anlayabildiğimi düşünüyorum. Bu da ürün portföyümüzü şekillendirirken, sadece ticari değil, klinik değeri de önceliklendirmemi sağlıyor. İkincisi, sağlık otoriteleri, hekimler ve paydaşlarla kurduğumuz diyalogda aynı dili konuşabilmek, güveni ve iş birliğini artırıyor. Tıbbi altyapımı, stratejik bakış açısı ve liderlik deneyimimle birleştirerek daha bütüncül bir değer üretmeyi hedefliyorum.

Türkiye ilaç sektörünün bugünkü konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye ilaç sektörü, son 10–15 yılda önemli bir dönüşüm yaşadı. Artık sadece iç pazara hizmet eden bir üretim üssü değil, aynı zamanda ciddi ihracat potansiyeli olan bölgesel bir oyuncudan söz ediyoruz. Güçlü bir regülasyon altyapımız, deneyimli bir üretim kültürümüz ve genç, yetkin insan kaynağımız var. Avrupa standartlarında üretim yapabilen çok sayıda tesisimiz, WHO ve farklı otoritelerden onaylarımız mevcut. Bu büyük bir değer. Öte yandan, halen katma değeri yüksek, yenilikçi ürünlerde istediğimiz seviyede değiliz. Güçlü olduğumuz alanlar daha çok eşdeğer, biyobenzer ürünler ve belirli niş tedavi alanları. Doğru politikalar ve istikrarlı bir öngörülebilirlik iklimiyle, Türkiye'nin bölgesel bir ilaç ve biyoteknoloji üssüne dönüşme potansiyeli olduğunu düşünüyorum.

Türkiye ilaç sanayisinin en kritik sorunları neler?

Bence üç başlık öne çıkıyor:

1. Fiyatlandırmada öngörülebilirlik

eksikliği: Kur sabitlemeleri, referans ülke uygulamaları ve sık değişen parametreler, uzun vadeli yatırım planlamasını zorlaştırıyor. Sektör ancak öngörülebilir bir ortamda Ar-Ge'ye ve kapasite artışına cesurca yatırım yapabilir.

2. Katma değeri yüksek üretime geçişte

yavaşlık: Klasik eşdeğer ürünleri üretme kabiliyetimiz güçlü, ancak biyoteknoloji, ileri tedavi tıbbi ürünleri ve yüksek teknoloji üretim yatırımlarında daha agresif olmamız gerekiyor.

3. Ar-Ge ekosisteminin parçalı yapısı:

Üniversiteler, kamu, özel sektör ve girişimcilik

tarafı arasında iş birliği henüz istenen seviyede değil. Birlikte değer yaratacak platformlar ve uzun soluklu programlara ihtiyaç var. Bu konular çözüldüğünde, Türkiye sadece kendi ihtiyacını karşılayan değil, etrafındaki bölgeye de çözüm sunan bir ilaç üssü haline gelebilir.

Ülkemizdeki fiyatlandırma ve geri ödeme sistemlerinin sektöre etkileri neler? Sürdürülebilir model nasıl olmalı?

İlaç fiyatlandırması ve geri ödeme sistemi, sağlık ekosisteminin en hassas konularından biri. Kamu bütçesinin korunması elbette çok önemli, ancak sürdürülebilirlik yalnızca kamunun mali yükünü azaltmak anlamına gelmiyor, aynı zamanda sektörün yatırım yapabilme kabiliyetini de korumak demek. Mevcut yapıda kur politikaları, referans fiyatlandırma, geri ödeme süreçlerinin bazen uzun ve öngörülemez olması hem yeni ürünlerin ülkeye giriş hızını hem de yerli üretim yatırımlarını olumsuz etkileyebiliyor.

Daha sürdürülebilir bir model için öngörülebilir ve orta - uzun vadeli fiyatlandırma çerçevesi, katma değeri yüksek, stratejik ürünlere yönelik farklılaştırılmış teşvik mekanizmaları, gerçek yaşam verisi ve farmakoekonomik analizlere dayalı, değer odaklı geri ödeme modelleri gündeme alınabilir. Böylece hem kamu uygun maliyetle ilaca erişimi güvence altına alır hem de sektör uzun vadeli yatırım kararlarını daha rahat verebilir.

Ar-Ge ekosistemini geliştirmek için neler yapılmalı? Centurion'un Ar-Ge yaklaşımı nedir?

Türkiye'de Ar-Ge harcamaları artıyor, bu çok kıymetli, ancak hâlâ küresel oyuncularla kıyaslandığında yolumuz var. Bunun için üniversite-sanayi iş birliğini proje bazlı değil, platform bazlı ve uzun soluklu bir yapıya dönüştürmek, regülasyon süreçlerini hız ve şeffaflık açısından iyileştirmek, genç bilim insanlarını ülkede tutacak kariyer ve teşvik modellerini güçlendirmek gerekiyor.

Centurion olarak biz, Ar-Ge'yi şirketimizin geleceğinin merkezinde görüyoruz. Özellikle plazma türevli ürünler, biyoteknolojik ürünler ve niş tedavi alanları odağımızda. Kendi



Centurion olarak, Ar-Ge'yi şirketimizin geleceğinin merkezinde görüyoruz. Özellikle plazma türevli ürünler, biyoteknolojik ürünler ve niş tedavi alanları odağımızda. Kendi bünyemizde geliştirdiğimiz projelerin yanı sıra, akademi ve farklı Ar-Ge kuruluşlarıyla iş birlikleri yapıyoruz. Sadece molekül geliştirmeye değil, aynı zamanda formülasyon geliştirme, süreç iyileştirme ve teknoloji transferine de yatırım yapıyoruz. Hedefimiz; Türkiye'de geliştirilip, dünyaya ihraç edilen projelerde Centurion ismini daha fazla görmek.



Kendimizi sadece iç pazar odaklı bir şirket olarak görmüyoruz. Hedefimiz, Türkiye’de geliştirilen ve üretilen ürünleri global pazarlara taşıyan bir oyuncu olmak. Bu doğrultuda ihracat yaptığımız ülke sayısını artırmaya, uluslararası regülasyonlara uyumlu üretim ve kalite sistemlerimizi sürekli geliştirmeye, global iş ortaklıkları ve lisans anlaşmalarıyla Türkiye’deki kapasitemizi dünyaya açmaya odaklanıyoruz.

bünyemizde geliştirdiğimiz projelerin yanı sıra, akademi ve farklı Ar-Ge kuruluşlarıyla iş birlikleri yapıyoruz. Sadece molekül geliştirmeye değil, aynı zamanda formülasyon geliştirmeye, süreç iyileştirme ve teknoloji transferine de yatırım yapıyoruz. Hedefimiz; Türkiye’de geliştirilip, dünyaya ihraç edilen projelerde Centurion ismini daha fazla görmek.

Centurion’un vizyonundan ve ülke pazarındaki konumundan söz eder misiniz?

Centurion’un vizyonunu üç kelime ile özetleyebilirim: ‘Güven, yerli güç, global bakış.’

Türkiye pazarında, özellikle plazma ürünleri ve kritik tedavi alanlarında güçlü bir oyuncuyuz. Yerli üretim kabiliyetimiz, kamu otoriteleriyle kurduğumuz güvene dayalı iş birliği ve etik iş yapma anlayışımız, bizi farklılaştıran unsurlar. Vizyonumuz; Türkiye’de güvenilir bir çözüm ortağı olmak ve Türkiye’de doğan, dünyada iz bırakan bir ilaç şirketi olmak.

Üretim tesisiniz, yıllık üretim hacminiz ve bu yönünüzle Türkiye ekonomisine sunduğunuz katkılardan bahsedebilir misiniz?

Centurion olarak, Türkiye’de yüksek standartlarda üretim yapan modern bir tesise sahibiz. Üretim tesisimiz; ulusal ve uluslararası regülasyonlara uyumlu (EU GMP, Anvisa onaylı), kalite standartları yüksek, teknoloji ve

süreç iyileştirmelerine sürekli yatırım yapılan bir yapı. Yıllık 15 milyon kapasiteyle ilaç üretimi gerçekleştiriyoruz.

Bunun ülke ekonomisine katkısı üç boyutta:

- 1. İthal ikamesi:** Yurt dışından ithal edilen ürünlerin bir bölümünü ülkemizde üreterek cari açığın azaltılmasına katkıda bulunuyoruz.
- 2. İstihdam:** Nitelikli istihdam yaratıyoruz; mühendislerden teknisyenlere, tedarik zincirinden Ar-Ge’ye uzanan geniş bir yelpazede katma değerli iş alanları sunuyoruz.
- 3. İhracat:** İhracatımızı artırarak Türkiye’nin döviz gelirinе katkı sağlıyoruz ve Türkiye’yi bir üretim merkezi olarak konumlandırıyoruz.

Yerli ilaç üretimini güçlendirmek ve global rekabette öne çıkmak için hangi adımlar atılmalı?

Yerli üretimi güçlendirmek için bence dört temel adım önemli:

- 1. Stratejik ürün listesi ve uzun vadeli alım garantileri:** Kamu, stratejik gördüğü ürün gruplarında yerli üreticiye belirli bir öngörülebilirlik sağlayabilir. Bu, yatırım iştahını ve finansmana erişimi artırır.
- 2. Yatırımı ödüllendiren teşvikler:** Sadece bina ve makine değil, teknoloji transferi, know-how, Ar-Ge iş birlikleri ve ihracat performansını ödüllendiren akıllı teşvik modelleri kurgulanmalı.
- 3. Nitelikli insan kaynağı:** Biyoteknoloji, ileri üretim teknolojileri, veri analitiği gibi alanlarda uzman yetiştirmeye odaklanan eğitim politikaları gerekiyor.
- 4. Regülasyon hızı ve esnekliği:** Kaliteden taviz vermeden, süreçleri hızlandıran dijitalleşme ve risk bazlı denetim yaklaşımları benimsenebilir. Bu adımlarla Türkiye, global rekabette çok daha güçlü bir konuma gelebilir.

Türkiye’nin global pazardaki konumunu güçlendirmede Centurion’un rolünden bahsedebilir misiniz?

Centurion olarak biz, kendimizi sadece iç pazar odaklı bir şirket olarak görmüyoruz. Hedefimiz, Türkiye’de geliştirilen ve üretilen ürünleri global pazarlara taşıyan bir oyuncu olmak. Bu doğrultuda ihracat yaptığımız ülke sayısını artırmaya, uluslararası regülasyonlara uyumlu üretim ve kalite sistemlerimizi sürekli

geliştirmeye, global iş ortaklıkları ve lisans anlaşmalarıyla Türkiye'deki kapasitemizi dünyaya açmaya odaklanıyoruz. Türkiye'nin ilaç ihracatında, özellikle belirli niş alanlarda, Centurion imzasının daha sık görülmesini istiyoruz.

Şu anda odaklandığınız tedavi alanları neler? Önümüzdeki dönemde hangi alanlara girmeyi planlıyorsunuz?

Bugün itibarıyla Centurion'un portföyü; plazma ürünleri, kritik bakım, onkoloji ve nadir hastalıklar alanlarında yoğunlaşıyor. Ruhsatlı ürünlerimiz ve pazarda aktif olarak yer alan portföyümüzle, hem hastaların hem de sağlık profesyonellerinin ihtiyaçlarına cevap vermeye çalışıyoruz. Ayrıca, geri ödeme süreci devam eden, ruhsat aşamasında olan ve belirli yeni tedavi alanlarına giriş için değerlendirdiğimiz ürün projelerimiz mevcut.

Önümüzdeki dönemde, özellikle yüksek katma değerli ve erişimi kritik olan tedavi alanlarına daha fazla odaklanmayı hedefliyoruz.

Centurion'un sürdürülebilirlik yaklaşımından biraz bahsedebilir misiniz?

Biz sürdürülebilirliği sadece çevresel boyutuyla değil, ekonomik ve sosyal boyutlarıyla birlikte ele alıyoruz. Üretim süreçlerimizde enerji verimliliği, atık yönetimi ve kaynak kullanımını optimize etmeye yönelik projeler yürütüyoruz. Tedarik zincirimizi, kesintisiz ilaç teminini garanti altına alacak şekilde, dayanıklı ve şeffaf bir yapıda tutmaya çalışıyoruz. Çalışanlarımızın gelişimi ve işyeri mutluluğu da bizim için sürdürülebilirliğin ayrılmaz bir parçası. Amacımız, hem gezegene hem topluma hem de içinde bulunduğumuz sağlık ekosistemine uzun vadeli değer üretmek.

Kurumsal sosyal sorumluluk sizin için ne ifade ediyor, bu konudaki öncelikleriniz neler?

Centurion olarak, kurumsal sosyal sorumluluğu şirket kimliğimizin doğal bir uzantısı olarak görüyoruz. Önceliğimiz; sağlık okuryazarlığı, hastaların tedaviye erişiminin desteklenmesi, gençlerin bilim ve sağlık alanında kariyer yapmalarını teşvik eden projeler.

Bu çerçevede; sağlık profesyonellerine ve topluma yönelik eğitim çalışmaları, belirli hasta gruplarına dönük destek projeleri, üniversitelerle yaptığımız iş birlikleri gibi inisiyatifler yürütüyoruz. Her projede temel ölçümüz; gerçek, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir etki yaratmak.

Önümüzdeki 5–10 yılda Türk ilaç sektörünü şekillendirecek olan trendler sizce neler olacak?

Önümüzdeki 5–10 yılda Türk ilaç sektörünü şekillendirecek başlıca trendler:

- Biyoteknoloji ve ileri tedavi ürünlerine geçiş,
- Dijital sağlık çözümleri ve gerçek yaşam verisinin artan rolü,
- Değer bazlı sağlık hizmeti ve sonuç odaklı geri ödeme modelleri,
- Bölgesel tedarik zincirlerinin yeniden yapılandırılması ve yerelleşme.

Karar vericilere buradan tek bir mesaj iletecek olsanız, bu mesaj ne olur?

Eğer karar vericilere tek bir öneri sunma şansım olsaydı, şunu söylerdim: "Lütfen ilaç sektörüne, uzun vadeli stratejik yatırım alanı olarak bakın." Bu bakış açısıyla oluşturulacak, öngörülebilir ve uzun vadeli bir yol haritası hem hastaların ilaca erişimini güvence altına alır hem de Türkiye'yi bölgesel bir ilaç üssüne dönüştürür.

Son olarak Centurion'un kısa ve uzun vadeli hedefleri için neler söylersiniz?

Kısa vadede, Türkiye'de mevcut portföyümüzde kesintisiz ürün arzını garanti altına almak, hekimler ve hastalar nezdinde güvenilir bir çözüm ortağı olarak konumumuzu güçlendirmek, Ar-Ge ve üretim tarafında başlattığımız yatırımları başarıyla hayata geçirmek, temel önceliklerimiz. Uzun vadede ise Türkiye'de belirli tedavi alanlarında lider oyunculardan biri olmak, ihracat coğrafyamızı genişleterek Centurion'u global bir marka haline getirmek, Ar-Ge ve teknoloji kapasitesiyle, global ölçekte iş birlikleri kuran bir şirket konumuna gelmek en önemli hedeflerimiz arasında. Özetle, Centurion'u Türkiye'de doğan, dünyada iz bırakan bir ilaç şirketi olarak konumlandırmak istiyoruz.



Sürdürülebilirliği sadece çevresel boyutuyla değil, ekonomik ve sosyal boyutlarıyla birlikte ele alıyoruz. Üretim süreçlerimizde enerji verimliliği, atık yönetimi ve kaynak kullanımını optimize etmeye yönelik projeler yürütüyoruz. Tedarik zincirimizi, kesintisiz ilaç teminini garanti altına alacak şekilde, dayanıklı ve şeffaf bir yapıda tutmaya çalışıyoruz. Amacımız, hem gezegene hem topluma hem de içinde bulunduğumuz sağlık ekosistemine uzun vadeli değer üretmek.

Sağlık ve İlaç Harcamalarına Masraf Değil, Yatırım Olarak Bakılmalı



Dr. Ecz. Altan Demirdere
Exeltis Türkiye Genel Müdürü

İlaç sektöründe 45 yılı aşan uluslararası tecrübeye sahip, Exeltis Türkiye Genel Müdürü Dr. Ecz. Altan Demirdere ile ilaç sanayinin geçmişten bugüne evrimini, ilaç fiyatlandırma politikalarının sektöre etkisini, Türkiye'nin Ar-Ge potansiyelini ve sürdürülebilir bir sektör için atılması gereken temel adımları konuştuk.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

45 yıldır ilaç sanayine Ar-Ge, İmalat, Pazarlama ve Genel Müdürlük alanlarında hizmet ediyorum. Galatasaray Lisesi'nin ardından, Basel Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nde yüksek lisans ve doktora eğitimimi tamamladım. Ayrıca zaman içerisinde, MBA yaptım ve IMD, Harvard ve LBS'de eğitimler gördüm.

Türkiye, İsviçre, Macaristan ve Rusya'da değişik pozisyonlarda çalıştım. İş hayatımın yarısı yurt dışında geçti. Türkiye'de Araştırmacı İlaç Firmaları Demeği'ni (AIFD) kurduk ve 5 dönem boyunca Kurucu Yönetim Kurulu Başkanlığını yürüttüm.

45 senenin 42 senesini İsviçre kökenli Sandoz/Novartis'de değişik pozisyonlarda çalışarak tamamladım. 65 yaşında yaş haddinden zorunlu emekliliğimden sonra da son 3 yıldır İspanyol kökenli Exeltis İlaç'ın başındayım.

Uzun yıllardır global ölçekteki firmalarda genel müdür olarak görev alıyorsunuz. Bunca yıllık tecrübenizle değerlendirdiğinizde geçmişten günümüze sektörde sizce en önemli değişimler hangi noktalarda, ne yönde oldu?

Önce ilacın tarihsel gelişimine bir göz atalım. İnsanlar eski çağlarda yakalandıkları hastalıklardan kurtulmak için bitkilerden ve hayvanlardan yararlanmışlardır. Yani ilk ilaçlar bitkisel ve hayvansal kökenliydi (majistral ilaçlar). 1800'lerin ortalarında ilaç fabrikaları kurulmaya başlandı ve ilaç aktif maddeleri laboratuvarlarda sentezlenerek hazır müstahzarlar (ofisinal ilaçlar) olarak eczanelerde satılmaya başlandı. 1950'lerden itibaren ise orijinal ilaçların jenerikleri ve sentezlenmesi laboratuvarlarda çok uzun zaman alacak büyük moleküllerin, bakterilere ürettirildiği biyolojik ilaçlar ile tanıştık. 2000'lere geldiğimizde de gen replasman tedavisi önümüze çıktı. Bu son noktada artık insanlarda kronik hastalıklara yol açan gen bozukluklarını giderecek ilaçlar hazırlanıyor.

Bence global ilaç sanayi son 65 yıldır önemli adımlar attı ve atmaya devam ediyor. Ben bu dönemin son 45 yılında biyolojik ilaçların, sonrasında biyobenzer jenerik ilaçların ve gen replasman tedavisinin keşfine tanıklık ettim.

Küresel ilaç endüstrisindeki trendlerle Türkiye'deki gelişmeler arasında nasıl bir fark ya da paralellik görüyorsunuz?

Biz Türkiye'de ilaç sanayine 1900'ların başında katıldık, yani arkadan geldik, ancak 100 senede çok yol kat ettik. Bugün Türkiye'de dünya ölçeğinde jenerik ilaç üretimi ve ihracatı yapan birçok firmamız var. Ancak maalesef, ilaç etkin maddesi üreten firmalarımız çok az ve ilaç Ar-Ge'si yapan firmalarımız da henüz yok. Yani henüz Türkiye yepyeni bir ilaç molekülü keşfederek dünya tıbbının hizmetine sunmamıştır.

İlaçta araştırma çalışmaları, yani yeni moleküllerin keşfi, 10 seneden fazla bir uğraş gerektiren ve 1.5 milyar doların üzerinde

maliyeti olan bir uğraştır. Yeni bir molekülü bir tek kişi değil, hekim, eczacı, biyolog, kimyager, fizikçi gibi değişik branşlardan oluşan bilim adamları keşfeder. Ülkemizde bu tür bilim adamlarımız mevcuttur, ancak bunların hemen hepsi yurt dışındaki Ar-Ge merkezlerinde çalışmaktadır. Türkiye'miz, 10 sene boyunca toplam 1,5 milyar dolar yatırım yapacak ve bundan sonra yatırımının karşılığını bekleyecek kadar sabırlı bir sermaye yapısına alışık değildir. Diğer taraftan, bulunan fikrin korunması ve çalışıldığında cezalandırılması hususunda hukuki altyapımız da yeterli değildir. Yoksa siz 9 sene uğraşırsınız, 10. sene araştırmacıdan birisi çalışmaları alır ve bir başkasına fısıldar, böylece 9 senelik uğraşınız ve harcadığınız para bir anda elinizin altından kayıp gider.

Ancak, dünyada son zamanlarda artık yeni molekülleri karma bilim adamlarından oluşan start-up firmalar keşfedip belirli bir yere kadar geliştiriyorlar ve ondan sonra Ar-Ge'ye devam edip bitmiş ilaç haline getirmesi için büyük ilaç firmalarına çok yüksek meblağlara satıyorlar. Örneğin Novartis, bir start-up firmanın kas kaybına yol açan genetik geçişli ölümcül SMA hastalığı için geliştirdiği gen replasman tedavisi ilacını 2010'lu yılların sonunda firmadan 9 milyar dolara satın aldı. Bence bu tür start-up firmaları yurdumuzda kurabilecek ve araştırma yapabilecek beyin gücüne sahibiz. Bu firmalar, dünyada olduğu gibi, araştırmalarını belirli bir seviyeye getirip olumlu sonuçlar elde ettiklerinde, çalışmalarını büyük ilaç firmalarına satabilirler. Yeter ki fikrin korunması ve çalışıldığında cezalandırılması hususunda hukuki altyapımız kuvvetli olsun.

İlaç fiyatlandırma politikaları, ruhsatlandırma süreçleri, kur farkı ve geri ödeme süreçleri sektörün en önemli gündemleri arasında. Bu konuda yaşanan zorlukları nasıl değerlendirirsiniz? Döviz bazlı maliyetler ve global tedarik zinciri sorunları Türkiye operasyonlarını nasıl etkiliyor?

2000'li yılların ilk çeyreğinde, Bakanlık ve ilaç sanayinin beraber çalışmasıyla iyi bir ilaç



2008'e kadar dünyada 12. sırada yer alan Türk ilaç sanayi, uygulanan politikalar sonucunda üretim avantajını kaybetti ve bugün itibarıyla 21. sıraya gerilemiş durumda. Aşırı düşük ilaç fiyatları kısa vadede tasarruf sağlıyor gibi görünse de uzun vadede üretimi, istihdamı ve yeni ilaçlara erişimi zayıflatarak sektörün sürdürülebilirliğini tehdit ediyor.



Almanya’da bir enstitünün dünya çapında yaptığı bir araştırmaya göre, bir ülke ilaç ve sağlık harcamalarına GSYİH’sinden ne kadar pay ayırıyorsa, ilaç ve sağlık endüstrisinin ülke ekonomisine getirdiği katkı payı da aynı oranda artıyor. Yani ilaç ve sağlık harcamaları bir müddet sonra kendi kendini sübvansede ediyor. Yeter ki buna inanılsın ve bir müddet kararlılıkla sabredilsin.

fiyatlandırma sistemi kuruldu. Bundan önce ilaçta maliyet bazlı bir fiyatlandırma politikası izleniyordu ki, bu durum bazı firmaların maliyetleri şişmesine ve devletin zarar etmesine neden olabiliyordu. Biz, serbest bir pazar olan Avrupa Birliği’ndeki en ucuz beş ülkeyi beraberce belirledik ve ilacımız bu beş ülkeden en ucuz hangisinde satılıyorsa o ülkenin fiyatını referans olarak aldık. Bunun da üstüne SSK hastanelerinin eczanelerinin kapatılacağı, yazılan ilaçların artık serbest eczaneler üzerinden satılacağı ve pazarın genişleyeceği varsayımıyla %10 iskonto verdik. Euro kuru her %5 arttığında da ertesi ay kur artışından dolayı ilaca aynı oranda zam verilecekti.

Bu karara bir müddet Bakanlık tarafından uyuldu. Daha sonra giderek, %10 iskonto %40'lara kadar çıkarıldı. Daha sonra da kur artışına göre ilacın TL fiyatına yıllarca zam verilmedi, kur donduruldu ve fiyat sabit kaldı. Bunu takiben güncel kurun %60'ı referans olarak alındı ve ilacın TL fiyatı o şekilde hesaplandı. Şu anda Avrupa'daki en ucuz 5 ülke arasında en ucuz ilaç 100 TL iken Türkiye’de bu fiyat 20-25 TL’ye düşmüş vaziyette.

Kabaca bakıldığında, kısa süreli bir tasarruf elde ettiğimiz düşünülebilir. Ancak holistik bir bakış açısıyla bence zararımız kâmızdan çok daha fazla olmuştur. 2008’e kadar olan dönemde Türk ilaç sanayi dünyada 12. sıradaydı, ancak yapılan uygulamalar sonucu Türkiye’de üretim avantajı kayboldu ve bugün itibarıyla 21. sıraya geriledik. Birincisi, yabancı ilaç firmaları açtıkları fabrikaları tek tek kapatıp, üretim ve ihracattan, fasonda üretme veya ithal etme durumuna düştüler. Ayrıca birçok yeni keşfedilen ilaç da aşırı düşük fiyattan dolayı ülkemize getirilemez oldu. Bunun sonucunda, ilaç endüstrisindeki istihdam kaybı ve ihracat potansiyelinin tam olarak değerlendirilememesi başlıca zararlarımızdandır.

Türkiye’de ilaç erişimini artırmak ve sektörü sürdürülebilir kılmak için hangi adımlar öncelikli olmalı?

Bazı kişilerde ilk akla gelen devlet desteği oluyor. Bu elbette önemli, ancak başarıyı

yalnızca bu desteklerle sağlamanın mümkün olduğuna inanmıyorum. Devletin asıl rolü; ruhsatlandırma ve fiyatlandırma süreçlerini etkin biçimde yürütmesi, patent ve veri koruma düzenlemelerini tam anlamıyla hayata geçirmesi ve böylece ilaç sanayinin önünü açmasıdır. Bu koşullar sağlandığında, yapılacak yatırım kaynağı da bir şekilde bulunacaktır diye düşünüyorum.

Örneğin, 2015 yılında devletimiz ülkemizde patent süresi dolmuş pahalı biyolojik ilaçların jeneriklerinin (biyobenzer ilaçlar) üretimi için ilaç firmalarına maddi destek ve üretecekleri mallarını alım garantisini verdi. Bundan yararlanan firmalar, tam ürettikleri ürünlerine fiyat alacakken, patent süresi dolan orijinal ürünün firması fiyatını yarı yarıya düşürdü. Bunu yapabilir, çünkü zaten patent süresi boyunca kazanacağını kazanmış ve kâr marjı da yüksek, çünkü tüm dünya için büyük ölçeklerde üretiyor. Bunun üzerine SGK da teşvik verilen yerli firmadan aynı fiyata inmesini istedi ama böyle bir durumda, ilacı daha yeni ve sadece Türkiye için üretmeye başlayan yerli firma kesin zarar ederdi. Dolayısıyla yerli ürünlerin birçoğu doğmadan öldü ve devlet verdiği teşvik parasını, firma da onun üstüne yaptığı yatırımı kaybetti.

Bunun nedeni bence bakanlıklarımız arasında koordinasyon olmaması. Fiyatlandırma konusunda en ucuz ilaç kıstas olarak alınıyor. Oysaki ülkede üretim yapan, istihdam sağlayan ve ihracat yapan firmaların faaliyetlerinin bir paket şeklinde değerlendirilmesi gerekir diye düşünüyorum. Bu konuda ilgililerle konuşulduğu zaman üretim, istihdam ve ihracat gibi konuların başka bakanlıkların sorumluluğu olduğunu ifade ediyorlar. Dolayısı ile en ucuza ilaç veren firmalar kazanabiliyor ama Türkiye’ye imalat, ihracat açısından katkısı olan firmalar kaybedebiliyorlar.

Türkiye’de Ar-Ge yapmanın önündeki en önemli engeller sizce neler? Devletin sunduğu teşvik ve destek programları yeterli mi? Mevcut sistemde hangi noktalar iyileştirilmeli?

Dünyada ilaç sanayii, cirosunun %17 kadar büyük bir oranını Ar-Ge çalışmalarına ayırıyor.

Bu çok büyük bir rakam. Bu alanda tüm sanayilerin dünya ortalaması %5 civarındadır. Dolayısı ile birinci şart, ülkede kârlı bir ilaç sanayinin olmasını sağlamak ve bu kârın önemli bir kısmının Ar-Ge yatırımları ve ihracata yönlendirilip yönlendirilmediğini yakından takip etmektir. Bunun için de fiyatlandırma ve ruhsatlandırma süreçleri şeffaf bir biçimde yürütülmeli, patent ve veri koruma düzenlemeleri ve süreçleri de tam anlamıyla hayata geçirilerek, ilaç sanayinin önü açılmalıdır.

Aslında bu iş bu kadar basittir. Sağlık ve ilaç harcamalarına bir masraf değil, yatırım olarak bakmak gerekir. Hem ülke insanına hem de ülke ekonomisine yatırım!

Almanya'da bir enstitünün dünya çapında yaptığı bir araştırmaya göre, bir ülke ilaç ve sağlık harcamalarına GSYİH'sinden ne kadar pay ayırıyorsa, ilaç ve sağlık endüstrisinin ülke ekonomisine getirdiği katkı payı da aynı oranda artıyor. Yani ilaç ve sağlık harcamaları bir müddet sonra kendi kendini sübvansede ediyor. Yeter ki buna inanılsın ve bir müddet kararlılıkla sabredilsin.

Klinik araştırmalar konusunda da ülke olarak büyük bir potansiyelimiz olmasına rağmen aldığımız pay oldukça düşük. Bu konuda ne düşünüyorsunuz? Bu payı artırmak üzere neler yapılabilir?

Sağlıklı gönüllülerde ve hastalarda yapılan klinik araştırmalar, yeni bir ilacın tüm Ar-Ge masraflarının önemli kısmını oluşturur. Tüm gelişmiş ülkeler, klinik araştırmaların en büyük talibidir. Dünyada yılda 100 milyar dolarlık ilaç klinik araştırması yapılmakta olup, bunun 1/3'ü Avrupa'da, 2/3'ü ise ABD ve Japonya'dadır. Avrupa'daki 33 milyar dolarlık araştırmanın 2/3'üne ise İsviçre, Almanya, İngiltere ve Fransa talip olmuştur.

Ülkemiz 1990'ların sonundan itibaren bu yönde önemli adımlar atmıştır, ancak yine de 33 milyar dolardaki payı çok düşüktür, her yıl artmaktadır, ancak çok daha fazla artabilir.

Türkiye'de ilaç sektöründe sürdürülebilir büyüme için kamu-özel sektör iş birliğinde ne gibi adımlar atılmalı?

Takdir edilmelidir ki, ilaçta içinde bulunduğumuz durum sürdürülebilir değildir. Kayserilinin eşeğini yükleyip, yükleyip, "Tam alışıyordu, öldü" demesi misali, sanki ilaç sanayinin kırılma noktası test edilmeye çalışılmaktadır. Ayrıca, 100 yıllık yerli ilaç sanayicileri yanında, 4 duvar yapıp 2 makine alan ucuz ilaç üreticileri türemiştir. Makineniz Rolls-Royce bile olsa, eğer onu kamyon şoförü mantalitesi ile kullanıyorsanız, kalitede dünya standartlarını asla yakalayamazsınız. Bilinmesi gereken, bir ülkede kaliteli ilaç sanayi ölürse, yeniden doğmasının çok zor olduğudur.

Rusya bunun en güzel örneğidir. SSCB zamanında ilaç endüstrisini Slovenya, Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti'ne havale etmiş, kendisi silah ve uzay endüstrisine odaklanmıştır. Bu sebeple, 1990'lardan bu yana kendi yerli ilaç endüstrisini hâlâ doğru düzgün kuramamıştır. Bence devletimizin bize vereceği en büyük teşvik ve destek, yukarıda belirttiğim şartların yerine getirilmesi ile olacaktır. Bunu takiben de inanıyorum ki su, yolunu bulacaktır.

Son olarak ilaç sektöründe çalışan gençlere başarılı bir kariyer inşa etmeleri için önerileriniz ne olur?

Başarılı bir kariyer inşa etmek ciddi bir emek ve kararlılık gerektirir. İş-özel yaşam dengesini, "Saat 17.00'da mesaim biter, bundan sonrası bana ait" anlayışıyla kurmaya çalışanlar, ne yazık ki çoğu zaman altı ay bir firmada, bir yıl başka bir firmada savrulan bir kariyer çizgisine mahkûm oluyor.

İyi bir kariyerin mutlaka bir bedeli vardır. Elbette özel yaşam çok kıymetlidir, ancak burada belirleyici olan harcanan zamanın miktarı değil, niteliğidir. Zamanı doğru yönetebilenler için iş ve özel yaşam dengesini sağlamak mümkündür.



İlaçta sürdürülebilirliği belirleyen unsur, teşvikler değil, ruhsatlandırma ve fiyatlandırma süreçlerinin koordinasyonu, patent ve veri koruma sistemlerinin etkinliğidir.

Önceliğimiz, Yenilikçi Tedavilerimizi Daha Fazla Hastaya Ulaştırmak



Derya Köker
Alexion, AstraZeneca
Nadir Hastalıklar Genel Müdürü

Hematoloji, nefroloji, nöroloji, kemik metabolizması, kardiyoloji, endokrinoloji ve nadir kanserler olmak üzere yedi farklı terapötik alanda, 70'ten fazla ülkede nadir hastalıklarla yaşayan hastalara hizmet sunan Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar'ın Türkiye Genel Müdürü Derya Köker ile nadir hastalıklarda tedaviye erişimde yaşanan zorluklar, tanı süreci, yenilikçi tedavilere erişimi hızlandırmaya yönelik programlar ve Türkiye'nin bu alandaki stratejik konumu üzerine kapsamlı bir söyleşi gerçekleştirdik.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

ODTÜ Biyoloji Bölümü'nde lisansımı, Ankara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nde ilaçta yönetim alanında yüksek lisansımı tamamladım. London School of Economics'ten aldığım MBA Essentials sertifikasıyla bilgilerimi güncelledim. Şu anda Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar Türkiye'nin Genel Müdürü olarak, ülke genelinde nadir hastalığı olan hastaların yaşamlarını değiştirecek tedavilere erişimini mümkün kılmak üzere çalışmalarımıza liderlik ediyorum. Alexion Türkiye'de Pazarlama Lideri ve İş Birimi Direktörü olarak yürüttüğüm pozisyonların ardından 2018 yılından bu yana Genel Müdürlük görevini yürütüyorum.

Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar'ın Türkiye'deki nadir hastalıklar alanındaki konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Nadir hastalıklar alanında uzmanlaşmış bir şirket olarak hangi hastalıklara çözümler sunuyorsunuz?

Türkiye'de yaklaşık 15 yıldır nadir hastalıklarla mücadele adına aktif olarak faaliyet gösteriyoruz. Hem klinik araştırmalar yoluyla yeni tedavilerin geliştirilmesine katkı sağlıyor hem de bu yenilikçi tedavilere hastaların zamanında erişebilmesi için ekosistemdeki paydaşlarla iş birliği içinde çalışıyoruz. Klinik araştırmalarda ve ilaç temininde Türkiye'de var olmak,

Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar'ın küresel çabalarının önemli bir parçası.

Ülkemizde yürütülen klinik araştırmaların artırılmasıyla daha fazla hastanın yeni bilimsel gelişmelerden yararlanmasını mümkün kılmaya çalışıyoruz. Hematoloji, nefroloji, nöroloji, kemik metabolizması, kardiyoloji, endokrinoloji ve nadir kanserler terapötik alanlarında yedi farklı nadir hastalığa yönelik globalde altı onaylı ilaç ile 70'ten fazla ülkede hastalara hizmet veriyoruz.

Şirketin vizyonu ve 2025 sonrası stratejik öncelikleri neler?

Bilim ve teknolojiye ileriye adımlar nadir hastalıkların teşhis ve tedavisinde yeni fırsatlar yaratıyor. Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar olarak kompleman bilimi ve ötesindeki araştırmalarla nadir hastalıklar alanında yenilikçiliği sürdürme vizyonu ile coğrafi erişimimizi genişletmeyi hedefliyoruz. Yeni endikasyonlar geliştirerek daha fazla ülkede daha fazla hastaya erişimi sağlamak üzere çalışmalarımıza devam ediyoruz. Stratejik önceliklerimiz arasında klinik araştırmaları güçlendirmek, tanı süreçlerini kısaltacak teknoloji destekli çözümleri desteklemek ve değer temelli sağlık modellerini teşvik etmek yer alıyor.

Dünyada ve Türkiye'de nadir hastalıkların tedavilerine erişimde hangi temel zorluklar bulunuyor ve Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar bu zorluklara nasıl çözümler üretiyor?

Küresel veriler, nadir hastalıkların yıllık ekonomik yükünün yaygın hastalıklara göre ortalama 6 kat daha yüksek olduğunu gösteriyor. Türkiye'de toplam yük tam olarak bilinmese de Sağlık Bakanlığı'nın Nadir Hastalıklar Eylem Planı'na göre 5-6 milyon bireyin bu hastalıklarla yaşadığı tahmin ediliyor. Bu oran, hem sağlık sistemi hem de ülke ekonomisi açısından dikkatle ele alınması gereken bir tabloyu ortaya koyuyor. Tanı süreci ortalama 5 yıl sürüyor ve bu dönemde birden fazla yanlış tanı ile karşılaşmak yaygın. Uzun süren tanı yolculukları, yalnızca ekonomik kayıplara değil, bireylerin günlük yaşamlarında da aksamalara neden olabiliyor. Yılda ortalama 91 gün çalışılmayan süre

RAKAMLARLA NADİR HASTALIKLAR

Göstergeler	Veriler
Türkiye'de nadir hastalıkla yaşayan kişi sayısı	5-6,4 milyon
Tanı süresi ortalaması	5 yıl
Ziyaret edilen uzman sayısı	8
Onaylı tedavisi bulunan hastalık oranı	%10
Ekonomik yük farkı	6 kat daha fazla
Ortalama yıllık iş gücü kaybı	91 gün
Tanı öncesi maliyet aralığı	86.000 – 517.000 USD

bildiriliyor ve bu rakamlar, uzun tanı sürecinin hem sosyal hem de ekonomik etkilerini yansıtıyor.

Sınırlı veri ve hasta popülasyonu, sürdürülebilir geri ödeme modellerinin eksikliği, uzun ve karmaşık tanı süreçleri nadir hastalıkların tedavilerine erişimdeki temel zorlukları oluşturuyor. Bir de nadir hastalıkların sadece %10'u için anlamlı tedavi seçenekleri olduğu gerçeği var. Biz de Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar olarak; tanı desteği programlarıyla tanıya erişimi kolaylaştırıyor, kontrollü dağıtım ve risk yönetimi programlarıyla tedavinin güvenli ve sürdürülebilir şekilde sunulmasını sağlıyor, klinik araştırmaları güçlendirerek bilimsel ilerlemeye katkıda bulunuyor ve erişim programları aracılığıyla uygun hastalara tedavi imkânı sunuyoruz.

Bu alanlarda paydaşlarla iş birliği içinde çalışarak, nadir hastalıkların beraberinde getirdiği zorluklara bütüncül çözümler üretmeyi hedefliyoruz. Hasta odaklı ve katılımcı bir yaklaşımla sağlık sistemi mekanizmalarının tasarlanmasının kritik olduğuna inanıyoruz.

Diğer yandan, nadir hastalıkların yeni ilaçlarla tedavi edilebilme kapasitesi hızla geliyor; bu da daha önce tedavi seçeneği olmayan hastalıklar için yeni umutlar yaratıyor. Artan bilimsel bilgi ve mevcut ilaçların klinik etkinliği, hücre ve gen tedavileri de dahil olmak üzere yeni klinik araştırmaların önünü açıyor. Bu gelişmelerin hastalara ulaşabilmesi için sürdürülebilir sağlık sistemlerine ihtiyaç var. Tanı teknolojilerinin ilerlemesiyle tanı sürecini kısaltmak, değer temelli yaklaşımları benimsemek ve nadir hastalıklar için uygun sağlık ve finansal yönetim modelleri

ALEXION



Türkiye'de yaklaşık 15 yıldır nadir hastalıklarla mücadele adına aktif olarak faaliyet gösteriyoruz. Hem klinik araştırmalar yoluyla yeni tedavilerin geliştirilmesine katkı sağlıyor hem de bu yenilikçi tedavilere hastaların zamanında erişebilmesi için ekosistemdeki paydaşlarla iş birliği içinde çalışıyoruz. Klinik araştırmalarda ve ilaç temininde Türkiye'de var olmak, Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar'ın küresel çabalarının önemli bir parçası.



Ülkemizde nadir hastalıkların tanı sürecini hızlandırmak amacıyla Tanı Destek Programı uyguluyoruz. Bu program, tanı sürecinin karmaşıklığını azaltarak, test ve tıbbi cihazlara erişimi kolaylaştırıyor. 2014 yılından bu yana, üzerinde çalıştığımız nadir hastalıklarda tanı sürelerini kısaltmak için laboratuvar tanı ve test kiti desteği sağlıyoruz. Bu kapsamda, numunelerin alınmasından laboratuvar sonuçlarının sağlık merkezlerine iletilmesine kadar geniş bir operasyon yürütüyor, hastaların erken teşhisle etkin tedaviye erişimini destekliyoruz.

oluşturmak büyük önem taşıyor. Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar olarak nadir hastalıklarla yaşayan bireyler için daha fazlasının yapılması gerektiği bilinciyle daha iyi tedaviler ve daha iyi sonuçlar sunmak adına çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar'ın global stratejisi ile Türkiye pazarının ihtiyaçlarını dengelemek adına nasıl bir yönetim yaklaşımı sergiliyorsunuz?

Yerel ihtiyaçları gözetken, aynı zamanda global kaynak ve bilimsel birikimi ülkeye taşıyan hibrit bir yönetim yürütüyoruz. Türkiye'de klinik araştırmalar, tanı destek programları ve ilaca erken erişim mekanizmaları için özel programlar yönetiyoruz. Bu programlara yapılan yatırım ve araştırma taahhütleri gibi somut adımlar atmaya devam ediyoruz. Türkiye'deki nadir hastalık hastalarının tedavi yolculuğunu kolaylaştırmak ve ürün güvenliğini temin amacıyla Kontrollü Dağıtım ve Risk Yönetim Programı, Tanı Desteği Programlarımızla ülkemiz için katma değer üretiyoruz. Yönettiğimiz programlarımız için 2024 yılında toplam 2 milyon ABD doları yatırım yaptık. Ülkemizde sunduğumuz programlar ile hem hayatları dönüşen nadir hastalık sahibi bireylere hem de nadir hastalıklar ekosistemine katkı sunmaktan gurur duyuyoruz.

Ayrıca ülkemizde erişim programları aracılığıyla hastaların ilaçlara ulaşmalarına yardımcı olmak için çalışıyoruz. İnsani Amaçlı İlaça Erken Erişim Programımız ile Türkiye'de uygun hastalara tedavilerimizden yararlanma imkânı sunuyoruz. Bu kapsamda çalışma alanımızda yer alan ultra nadir ve yaşamı etkileyen hastalıklarda, tedaviye uygun hastaların ihtiyaçları olan tedavilere karşılıksız erişimini sağlıyoruz.

Nadir hastalıkların tanısındaki gecikmeler dünya genelinde büyük bir sorun. Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar'ın bu süreci iyileştirmek için yürüttüğü projeler neler?

Ülkemizde nadir hastalıkların tanı sürecini hızlandırmak amacıyla Tanı Destek Programı uyguluyoruz. Bu program, tanı sürecinin karmaşıklığını azaltarak, test ve tıbbi cihazlara erişimi kolaylaştırıyor. 2014 yılından bu yana, üzerinde çalıştığımız nadir hastalıklarda tanı

sürelerini kısaltmak için laboratuvar tanı ve test kiti desteği sağlıyoruz. Bu kapsamda, numunelerin alınmasından laboratuvar sonuçlarının sağlık merkezlerine iletilmesine kadar geniş bir operasyon yürütüyor, hastaların erken teşhisle etkin tedaviye erişimini destekliyoruz. Böylece, ülkemizin sağlık altyapısını güçlendirirken, hastalar için daha iyi sağlık sonuçları elde edilmesine katkıda bulunuyoruz.

Sağlık çalışanlarının doğru ve hızlı yönlendirme yetkinliğinin artırılması, dijital tanı programlarının yaygınlaştırılması, yerli teknolojinin sağlık sistemine entegrasyonu ve ülkemizde nadir hastalıkların veriye dayalı yönetiminin güçlendirilmesi gibi alanlarda paydaşlarımızla iş birliği içinde somut katkı üretmeye odaklanıyoruz. Örneğin, Türkiye'de nadir hastalıkların tanısı için MLP Care Group, Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar ve Evidiip ortaklığıyla nadir hastalıklarda tanının teknoloji yardımıyla kolaylaştırılması amacıyla büyük bir adım attık. Yapay zekâ temelli bu inovatif proje sayesinde PNH gibi nadir hastalıklarda tanı sürecinin kısılmasını ve hastaların doğru tedaviye daha hızlı erişmesini hedefliyoruz. Amacımız, ülkemizde nadir hastalıkların yönetiminde dünya standartlarında bir yaklaşım geliştirmek. Bu yaklaşım, risk taşıyan vakaların daha erken fark edilmesini, zamanında doğru merkezlere yönlendirilmesini ve tanı kalitesinin sistematik olarak iyileştirilmesini destekliyor.

Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar'ın hasta yolculuğunu iyileştirmek için geliştirdiği programlar ve paydaş iş birliklerinden bahsedebilir misiniz?

Nadir hastalıkların yönetimi, karmaşık tanı süreçlerinden tedaviye kadar pek çok aşamada çok disiplinli ve kapsamlı iş birliğini gerektirir. Bu hastalıkların düşük görülme sıklığı, sınırlı klinik deneyim ve bilgi eksikliği gibi zorluklarla birleştiğinde; kamu yönetimi, sağlık profesyonelleri, hasta dernekleri, akademi ve sektörün birlikte çalışması kritik bir ihtiyaç haline alır. Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar olarak, nadir hastalıkların tanı, tedavi ve yönetiminde hem globalde hem de yerel düzeyde güçlü iş birlikleri geliştirmeye öncelik veriyoruz. Yenilikçi çözümler üretmek, alandaki bilgi paylaşımını hızlandırmak ve hasta topluluklarının ihtiyaçlarını daha etkin

Referans: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/research-area/health/rare-diseases_en#Rare-X. (2022). The Power of Being Counted Raporu. Erişim adresi: <https://rare-x.org/wp-content/uploads/2022/05/be-counted-052722-WEB.pdf>

şekilde karşılamak amacıyla farklı paydaşlarla etkin iletişimi ve ortak projeleri merkeze alıyoruz.

Nadir hastalıklar ile ilgili iş birlikleri yalnızca klinik başarıya odaklanmakla sınırlı tutulmamalı. Konunun etkili şekilde ele alınması, klinik faydanın ötesinde ekonomik sürdürülebilirliği ve kaynakların verimli kullanımını da kapsayan bütüncül bir yaklaşım gerektirir. Uzun vadede sürdürülebilir ve kapsayıcı bir ekosistemin hayata geçirilmesi de büyük bir gereklilik olarak karşımıza çıkıyor. Bu doğrultuda, hasta dernekleri ve akademi ile birlikte ülkemiz için 'Nadir Hastalıklarda Sürdürülebilir Finansman Mekanizmaları' üzerine öneriler geliştirmeyi hedefleyen bir çalışma yürütüyoruz. Sürdürülebilir bir finansman çerçevesinin kurulması, alanda hem tanı hem de tedavi süreçlerinde karşılaşılan sorunların sistematik bir biçimde ve uzun vadede çözümlenebilmesini, kaynakların etkin kullanımını ve erişim süreçlerinin öngörülebilirliğini mümkün kılarak alanın yönetilebilir bir yapıya kavuşmasını sağlayacaktır. Bu bütüncül yapı ile hem hastaların yaşam kalitesinin artırılması hem de sağlık sistemlerinin nadir hastalıklara karşı daha dirençli ve esnek hale gelmesine katkı sağlanması mümkün olabilecektir.

Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar'ın yeni ilaç geliştirme konusunda Türkiye'deki çalışmalarından bahseder misiniz?

Türkiye, Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar için öncelikli stratejik ülkelerden birisi. 2022'de kurulan klinik araştırmalar ekibimizle Türkiye genelinde birçok hastanede, 50'den fazla araştırmacıyla çok sayıda hastaya ulaşan klinik araştırma programları yürütüyor, nadir hastalık tedavilerinin geleceğini şekillendiriyoruz. Ekibimiz, şirketimizin faaliyet gösterdiği tüm terapötik alanlarda Türkiye'nin klinik araştırmalara dahil edilmesi için çalışmalarını kararlılıkla sürdürüyor. Klinik araştırmalardaki ısrarımız, yalnızca hastaların en gelişmiş tedavilere erken dönemde erişimini sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda inovasyonu teşvik ediyor, uluslararası iş birliğini artırıyor ve dolayısıyla ülkeler arasında bilgi paylaşımını, yatırımları teşvik ederek ülkemiz sağlık sisteminin gelişmesine önemli ölçüde katkıda bulunuyor.



Türkiye'nin nadir hastalıklara yönelik sağlık politikalarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Yenilikçi tedavilere erişimi hızlandırmak için ruhsatlandırma ve geri ödeme süreçlerinde nasıl bir yaklaşım sergilenmeli?

Türkiye'nin son yıllarda nadir hastalıklara özel bir odak geliştirmesini çok değerli buluyoruz. Sağlık Bakanlığı'nın 2022'de kurduğu Özel Daire Başkanlığı ve açıkladığı 5 Yıllık Eylem Planı, nadir hastalıklarla yaşayan bireylerin bakımını iyileştirmeyi ve yenilikçi tedavilere erişimlerini artırmayı amaçlıyor. Bu vizyoner yaklaşım, Türkiye'yi bu alanda henüz özel yol haritaları bulunmayan diğer ülkelere örnek olabilecek bir konuma taşıyabilir. Bu gelişmeler bana da büyük bir iyimserlik hissi veriyor. Ruhsatlandırma ve geri ödeme süreçlerinde yenilikçi ve esnek mekanizmalar, değer temelli değerlendirme yaklaşımları ve erken erişim programları hayata geçirilirse, yeni tedavilere erişim hızlanır. Kamu, özel sektör ve hasta örgütleri arasında şeffaf, hasta odaklı iş birliğini önemli buluyorum.

Nadir hastalıklarda tedavi seçeneklerinin hızla genişlediği bir dönemde sizce sektörün geleceğini belirleyecek en kritik trendler neler olacak?

Kritik trendler arasında gen ve hücre tedavilerinin yükselişi, tanı teknolojilerinin (genetik testler, tarama panelleri) yaygınlaşması, veri paylaşımı ve hasta kayıtlarının güçlendirilmesi, değer temelli sağlık ekonomisi yaklaşımları ve erken erişim modellerinin yaygınlaşması yer alacak. Bu unsurlar birlikte çalıştığında, nadir hastalıklarda erişim ve tedavi sonuçları önemli ölçüde iyileşecektir.



2022'de kurulan klinik araştırmalar ekibimizle Türkiye genelinde birçok hastanede, 50'den fazla araştırmacıyla çok sayıda hastaya ulaşan klinik araştırma programları yürütüyor, nadir hastalık tedavilerinin geleceğini şekillendiriyoruz. Klinik araştırmalardaki ısrarımız, yalnızca hastaların en gelişmiş tedavilere erken dönemde erişimini sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda inovasyonu teşvik ediyor, uluslararası iş birliğini artırıyor ve dolayısıyla ülkeler arasında bilgi paylaşımını ve yatırımları teşvik ederek ülkemiz sağlık sisteminin gelişmesine önemli ölçüde katkıda bulunuyor.

Amacımız, İlaçta Türkiye'den Dünyaya Uzanan Güçlü Bir Köprü Olmayı Sürdürmek



Ruşen Kalender
World Medicine Yönetim Kurulu Başkanı

İSO 500 listesinde istikrarlı şekilde yükselen ve son beş yılda dört kez ihracat şampiyonu olarak Türkiye ekonomisine katkısını her geçen yıl artıran World Medicine'nin Yönetim Kurulu Başkanı Ruşen Kalender ile şirketin Türkiye'den dünyaya uzanan büyüme yolculuğunu, Ar-Ge ve üretim odağındaki yatırımlarını ve küresel pazarlardaki stratejik hedeflerini konuştuk.

Bize World Medicine'nin gelişim sürecinden bahseder misiniz?

World Medicine olarak 2011'den bu yana tüm faaliyetlerimizi Türkiye'yi küresel ölçekte bir ilaç üretim ve ihracat üssü haline getirme vizyonuyla sürdürüyoruz. Türkiye'de ürettiğimiz ilaçları dünyaya ulaştırmak, sürdürülebilir kaliteyi inovasyonla birleştirerek daha sağlıklı bir gelecek sunmak temel odağımızı oluşturuyor.

İstanbul'daki genel merkezimiz ve Ar-Ge laboratuvarlarımızla başlayan yapılanmamız, 2021 yılında devreye alınan Çerkezköy tesisimizin katkısıyla güçlü bir üretim altyapısına dönüştü. Bunun yanı sıra Cezayir'deki tesislerimiz ve Özbekistan'daki yeni yatırımımızla entegre bir uluslararası üretim ağı kuruyoruz. Bugün 500'den fazla üründen oluşan portföyümüzle 65'ten fazla ülkeye ihracat yapan, son beş yılda dört kez 'Türkiye'nin İlaç İhracat Şampiyonu' seçilen ve İSO 500 listesinde istikrarlı şekilde yükselen bir şirket konumundayız. Amacımız, Türkiye'den dünyaya uzanan güçlü bir ilaç köprüsü olmaya devam etmek.

Türkiye, stratejik öncelik olarak yerli ilaç üretimini güçlendirmeye çalışıyor. Sizce bu alanda hangi adımlar atılırsa global rekabette daha etkin bir konuma gelebiliriz?

Türkiye, üretim kabiliyeti, nitelikli insan gücü ve stratejik konumuyla küresel ilaç sanayisinde önemli bir potansiyele sahip. Bu potansiyeli rekabet üstünlüğüne dönüştürmek ise Ar-Ge ve inovasyon ekosisteminin güçlendirilmesi, öngörülebilir politikaların oluşturulması ve ileri teknoloji yatırımlarının hızlanmasıyla mümkün. Dünyada değer yaratan ilaçların yüksek Ar-Ge yatırımlarıyla ortaya çıktığı düşünüldüğünde, Türkiye'nin de Ar-Ge kaynaklarını artırması ve özel sektör yatırımlarını teşvik edecek mekanizmaları devreye alması kritik önem taşıyor. World Medicine olarak bu vizyonla

hareket ediyor, her yıl ciromuzun yüzde 5'ini Ar-Ge'ye ayırıyoruz. Bakanlık tarafından akredite edilen WMARGE Ar-Ge Merkezimiz, yenilikçi ve katma değerli ürün geliştirme çalışmalarımızın çekirdeğini oluşturuyor. Aynı doğrultuda, yalnızca ürün geliştirmekle kalmayıp, Türkiye'nin analiz ve teknoloji altyapısını güçlendirmeye de katkı sağlıyoruz. Bu kapsamda WMINOLAB Yenilikçi Analiz Laboratuvarı, hem kendi ürünlerimizin kalite süreçlerini ileri seviyeye taşıyor hem de global otoritelerin talep ettiği analizleri ülkede gerçekleştirme imkânı sunuyor. Laboratuvar altyapımızı sektörün kullanımına açarak daha önce yurt dışına bağımlı birçok analizi yerli olarak sağlayabiliyor, böylece hem sektöre hem de ekonomiye katma değer üretmeye devam ediyoruz. Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'ndeki son teknoloji tesislerimiz ise vizyonumuzun üretim tarafındaki en somut sonucu.

Özetle, Türkiye'nin küresel ilaç pazarında daha güçlü bir konuma ulaşması, Ar-Ge'den biyoteknolojiye, fiyatlandırma politikalarından üniversite-sanayi iş birliğine kadar pek çok alanda atılacak bütüncül adımları gerektiriyor.

Türkiye'nin global pazarlarda konumunu güçlendirmek adına World Medicine nasıl bir rol üstlenmek istiyor ve bu anlamda ne gibi adımlar atıyor? World Medicine olarak hangi pazarları önceliklendiriyorsunuz?

Türkiye'nin üretim gücünü küresel pazarlarda rekabet avantajına dönüştürmeyi hedefliyoruz. Bugün Asya, Afrika, Avrupa ve Latin Amerika gibi farklı kıtalarda 65'ten fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Önümüzdeki dönemde Avrupa pazarı bizim için stratejik öncelik taşıyor, birçok ülkede ruhsatlandırma süreçlerimizi başlattık.

Üretim yatırımlarımızı ise hem Türkiye'de hem de uluslararası alanda hız kesmeden sürdürüyoruz. Türkiye'de halihazırda faaliyette olan Çerkezköy-1 tesisimizin ardından, 37,5 milyon dolarlık yatırımla hayata geçirdiğimiz Çerkezköy-2 tesisimizi de devreye aldık. 23.000 m² kapalı alan, 24.000 paletlik yüksek depo kapasitesi ve yıllık 500 milyon yumuşak kapsül üretim hacmiyle bu tesisle, Türkiye'deki üretim altyapımızı daha da güçlendirdik. Bununla birlikte Cezayir'deki üretim tesisimiz için yeni geliştirme ve kapasite artırımını



yatırımları yürütüyoruz. Bu yatırım, Kuzey Afrika'daki konumumuzu stratejik olarak güçlendirmeyi, bölgesel tedarik esnekliğimizi artırmayı ve ihracat hacmimizi büyütmeyi amaçlıyor.

Ayrıca, Özbekistan'da 30 milyon USD yatırım ile 2027 sonunda faaliyete geçmesi planlanan yeni üretim tesisimizi kuruyoruz. Bu tesisle hem Asya pazarındaki konumumuzu güçlendirmeyi hem de Türkiye-Orta Asya ekonomik iş birliğine katkı sunmayı amaçlıyoruz. Kısacası, Türkiye'yi ana üretim ve Ar-Ge üssü olarak konumlayıp, buradan dünyaya yayılan bir marka olma hedefiyle ve Türkiye ekonomisine en çok katkı yapan ilaç şirketi olma vizyonu ile ilerliyoruz.

Üretim tesislerinizde fason üretim yapıyor musunuz?

Ana odağımız her zaman kendi markalı ürün portföyümüz ve bu portföyü besleyen Ar-Ge projelerimiz. Ancak bunun yanında, güçlü üretim kapasitemiz ve teknolojik altyapımız sayesinde fason üretim alanında da önemli bir yetkinliğe sahibiz. İş geliştirme stratejilerimiz kapsamında farklı iş birliği modellerine açığız; fason üretim de bunlardan biri. Kalite standartlarımızı, sürdürülebilirlik kriterlerimizi ve etik üretim anlayışımızı karşılayan iş ortaklarıyla çalışmaya özen gösteriyoruz. Bu doğrultuda, yalnızca seçici biçimde ve stratejik değer taşıyan projeleri değerlendiriyoruz. Gelecek dönemde, bu yetkinliğimizi daha da ileri taşıyarak dünyaca bilinen ilaç markalarına da üretim desteği sunmayı hedefliyoruz. Bu yaklaşım, hem ülkemizin üretim gücünü uluslararası arenada daha görünür kılacak hem de şirketimizin küresel iş birlikleri ağını genişletecektir.



WORLD MEDICINE
Pharmaceutical Company



Türkiye'nin üretim gücünü küresel pazarlarda rekabet avantajına dönüştürmeyi hedefliyoruz. Bugün Asya, Afrika, Avrupa ve Latin Amerika gibi farklı kıtalarda 65'ten fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Önümüzdeki dönemde Avrupa pazarı bizim için stratejik öncelik taşıyor, birçok ülkede ruhsatlandırma süreçlerimizi başlattık. Üretim yatırımlarımızı ise hem Türkiye'de hem de uluslararası alanda hız kesmeden sürdürüyoruz.

Santa Farma'nın Uluslararası Hikâyesi Yeni Başlıyor...



Sami Kiresepi
Santa Farma CEO

Santa Farma, 80 yıllık köklü geçmişini geleceğe taşıyan stratejik bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Ar-Ge, inovasyon ve global büyüme yaklaşımıyla yönünü netleştiren şirket, planlı ve kararlı adımlarla yeni bir dönemi inşa ediyor. Santa Farma CEO'su Sami Kiresepi bu dönüşümü tek cümlede şöyle özetliyor: "Yavaş yavaş... ama hızlı." Bu röportajda Kiresepi ile Türk ilaç sektörünün mevcut durumunu, Santa Farma'nın değişen vizyonunu, büyüme stratejisini ve küresel hedeflerini konuştuk.

Bize biraz kendinizden ve şirketinizden bahseder misiniz?

1979 İstanbul doğumluyum. Çocukluğum, Santa Farma'nın hikâyeleriyle ve bu şirketin kültürüyle iç içe geçti, bir anlamda Santa Farma ile birlikte büyüdüm. Üniversite eğitimimi ABD'de tamamladıktan sonra ilaç sektöründeki kariyerime uluslararası bir firmada başladım. 2006 yılında ise aile şirketimiz Santa Farma'ya katıldım. Ürün Müdüründen Stratejik Planlama Direktörüne uzanan farklı pozisyonlarda görev aldıktan sonra, 2024 yılında üçüncü nesil CEO olarak görevi devraldım.

Bugün Santa Farma, 80 yıllık mirası üzerinde güçlü bir dönüşüm sürecine girmiş durumda. Hem şirket içinde hem de sektör genelinde, daha fazla değer üretebilmek için kapsamlı bir yeniden yapılanma dönemi yaşıyoruz. Bu süreç, bir zorunluluktan ziyade stratejik bir tercih olarak şekilleniyor; hedef ise daha

çevik, daha öngörülü ve global ölçekte daha güçlü bir Santa Farma yaratmak.

Türkiye ilaç sektörünün bugünkü konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye ilaç sektörü, güçlü üretim altyapısı, deneyimli insan kaynağı ve Ar-Ge kapasitesiyle bölgesel bir güç hâline geldi. Modern tesisler, yüksek kalite standartları ve geniş ürün portföyü sayesinde sektör, yalnızca iç pazarda değil, global pazarlarda da rekabet avantajı yaratıyor.

Son yıllarda özellikle Avrupa, Körfez ülkeleri ve Latin Amerika pazarlarına erişimin artması, Türkiye'nin global görünürlüğünü belirgin şekilde yükseltti. Bu tablo, yerli sanayinin doğru desteklerle çok daha ileri gidebileceğini gösteriyor. Ancak potansiyeli tam anlamıyla açığa çıkarmak için öngörülebilir regülasyonlar, yerli üretimi önceleyen politikalar, Ar-Ge teşviklerinin güçlendirilmesi ve kamu-sanayi-üniversite iş birliğinin sistematik hâle gelmesi kritik önem taşıyor.

Sektörün güçlü yönleri kadar çözüm bekleyen yapısal sorunları da var. Sizce en kritik sorunlar neler?

Türkiye ilaç sektörü dayanıklılığıyla biliniyor, pandemi döneminde bunun ne kadar değerli olduğunu hepimiz gördük. Ancak çözüme ihtiyaç duyan yapısal başlıklar hâlâ gündemde:

- **Tedarik zincirinde kırılganlık:** Özellikle hammadde ve ambalajda dışa bağımlılık, sürdürülebilirliği tehdit ediyor.
- **Fiyatlandırma ve kur sistemi:** Reel kur ile ilaç kuru arasındaki fark, maliyet baskısını artırıyor ve teknoloji yatırımlarını zorlaştırıyor.
- **Yüksek maliyetli ürünlerde ithal bağımlılığı:** Bu durum hem sağlık bütçesi hem de stratejik bağımsızlık açısından risk oluşturuyor.
- **Ar-Ge ekosisteminin ölçek problemi:** Türkiye'de güçlü Ar-Ge adımları var, ancak bunların bir ekosistem hâline gelmesi için daha fazla entegrasyon gerekiyor.

Tüm bu sorunların ortak çözümü, politikaların uzun vadeli ve öngörülebilir olması. Sektörün sürdürülebilir büyümesi ancak bu temelle mümkün.

Türkiye'de ilaç fiyatlandırma politikaları ve geri ödeme sistemleri uzun süredir tartışılıyor. Sizce nasıl bir model sürdürülebilir olur?

Öncelikle, ilaç fiyatlandırma ve geri ödeme sistemlerinde öngörülebilirliğin, sektörün hem sürdürülebilir büyümesi hem de yatırım iştahı açısından hayati önem taşıdığına inanıyorum. Çünkü belirsizlik, yatırım kararlarını yavaşlatır, Ar-Ge süreçlerinde risk alma kapasitesini azaltır ve uzun vadeli planlamayı zorlaştırır. Bu nedenle, kamu ve özel sektörün birlikte çalışarak uzun vadeli projeksiyonlara uygun, mali sürdürülebilirliğe odaklanan, yerleşmeyi destekleyen ve inovasyonu teşvik eden bir modele ihtiyaç olduğuna inanıyorum. Bu model yalnızca şirketleri değil, Türkiye'nin ilaç arz güvenliğini ve küresel rekabet gücünü korumak açısından da kritik öneme sahip.

Ar-Ge ekosistemimizi geliştirmek için neler yapılmalı? Santa Farma'nın Ar-Ge yaklaşımını paylaşır mısınız?

Ar-Ge'nin gelişebilmesi için üç temel unsurun gerekli olduğunu düşünüyorum. Bunların ilki, teşviklerin kapsamının genişletilmesi. İkincisi, üniversite-sanayi iş birliklerinin artırılması. Üçüncüsü ise yerli firmaların ortak Ar-Ge, ruhsatlandırma veya teknoloji paylaşımı gibi modellerle daha güçlü stratejik ortaklıklar geliştirmesi.

Santa Farma olarak bu alanda güçlü bir konumdayız. Dilovası'ndaki Ar-Ge merkezimiz; QbD (Quality by Design) yaklaşımını benimseyen, analitik ve farmasötik teknoloji altyapısı gelişmiş, modern cihazlarıyla yüksek teknik yetkinlik sunan Türkiye'nin sayılı merkezlerinden biri. Bu sayede hem güncel teknolojilere uyum sağlayabilen hem de yenilikçi projeler üretebilen bir Ar-Ge ekosistemine sahibiz.

Bugün yalnızca ilaç formülasyonları geliştirmiyoruz, aynı zamanda dermokozmetik projeler, farmasötik teknoloji çözümleri ve



Yeni vizyonumuzu şöyle tanımlıyoruz:
"Sağlık alanında, dünya pazarlarındaki yerel ihtiyaçları global standartlarla buluşturan referans şirket olmak." Bu vizyonun arkasında üç temel prensip bulunuyor. İlki, seçici ve stratejik büyüme. İkincisi, insan odaklılık ve güçlü bir değer kültürü oluşturmak. Üçüncüsü ise Ar-Ge ve üretimde mükemmellik yaklaşımını tüm süreçlerimizin ayrılmaz bir parçası hâline getirmek. Bu üç prensip, Santa Farma'nın 80 yıllık başarısının temelinde yatıyor.



Avrupa, Körfez, Latin Amerika ve Uzak Doğu gibi öncelikli pazarlarda ruhsat süreçlerimizi hızlandırırken, aynı zamanda hibrit teknoloji ve lisanslama modelleri geliştirerek portföyümüzü daha rekabetçi bir yapıya taşıyoruz. Seçilmiş terapötik alanlarda sürdürülebilir ve fark yaratan bir ürün portföyü oluşturmak da stratejimizin önemli bir parçası.

Infinis Nutrition gibi yenilikçi iş modelleri oluşturuyoruz. Santa Farma'nın geleceğinde Ar-Ge, inovasyon ve portföy çeşitlendirme çok daha merkezi bir rol oynayacak.

Santa Farma'nın vizyonundan bahsedersiniz?

Yeni vizyonumuzu şöyle tanımlıyoruz: "Sağlık alanında, dünya pazarlarındaki yerel ihtiyaçları global standartlarla buluşturan referans şirket olmak." Bu vizyonun arkasında üç temel prensip bulunuyor. İlki, seçici ve stratejik büyüme. İkincisi, insan odaklılık ve güçlü bir değer kültürü oluşturmak. Üçüncüsü ise Ar-Ge ve üretimde mükemmellik yaklaşımını tüm süreçlerimizin ayrılmaz bir parçası hâline getirmek. Bu üç prensip, Santa Farma'nın 80 yıllık başarısının temelinde yatıyor. Biz bu mirası koruyarak, daha çevik ve global ölçekte güçlü bir organizasyon inşa etmeyi hedefliyoruz.

Santa Farma'nın üretim ve ihracat gücü Türkiye ekonomisine nasıl katkı sağlıyor?

Santa Farma bugün 80.000 m²'lik modern bir üretim tesisine, tek vardiyada 150 milyon kutuluk üretim kapasitesine ve Avrupa standartlarında kalite altyapısına sahip güçlü bir şirket. Son dönemde ihracatta çift haneli bir büyüme yakaladık ve Avrupa'dan Körfez ülkelerine, Latin Amerika'dan Uzak Doğu'ya kadar geniş bir coğrafyada yeni ruhsat süreçlerimizi başlattık.

Yerli üretimin güçlenmesinin, ülkemizin cari açığından istihdamına, teknoloji kapasitesinden rekabet gücüne kadar pek çok alanda doğrudan katkı sağladığına inanıyorum. Santa Farma olarak önümüzdeki dönemde hem bu katkıyı büyütmeyi hem

de Türkiye'nin küresel ilaç ekosistemindeki konumunu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Türkiye'nin global ilaç rekabetinde daha etkin olması için hangi adımlar kritik?

Türkiye'nin rekabet gücünü artırması için birkaç temel başlığın güçlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bunların başında yerli üretimi önceleyen politikalar, öngörülebilir bir regülasyon yapısı ve Ar-Ge teşviklerinin güçlendirilmesi geliyor. Bununla birlikte, yerli firmalar arasında ortak üretim, ortak Ar-Ge veya ihracat konsorsiyumları gibi stratejik iş birliği modellerinin yaygınlaşması da büyük önem taşıyor. Ayrıca uluslararası pazarlara erişimi kolaylaştıran ticari mekanizmaların güçlendirilmesi, sektörün küresel ölçekte daha iddialı bir oyuncu olmasını sağlayacaktır. Bugün orta ölçekli Avrupa ilaç firmalarının başarısının ardında bu tür iş birlikleri yaklaşımları bulunuyor. Türkiye'de de benzer bir iş birliği kültürü geliştiğinde sektörün global ölçekteki etkisinin çok daha belirgin hâle geleceğine inanıyorum.

Santa Farma global pazarlarda nasıl bir rol üstlenmeyi hedefliyor?

Hedefimiz çok net: 'Glokal - yerelde güçlü, globalde görünür' bir oyuncu olmak. Bu doğrultuda uluslararası büyüme stratejimizi çok yönlü bir şekilde yürütüyoruz. Avrupa, Körfez, Latin Amerika ve Uzak Doğu gibi öncelikli pazarlarda ruhsat süreçlerimizi hızlandırırken, aynı zamanda hibrit teknoloji ve lisanslama modelleri geliştirerek portföyümüzü daha rekabetçi bir yapıya taşıyoruz. Seçilmiş terapötik alanlarda sürdürülebilir ve fark yaratan bir ürün portföyü oluşturmak da stratejimizin önemli bir parçası.

Kısacası, Santa Farma'nın uluslararası hikâyesi yeni başlıyor, ancak güçlü altyapımız, nitelikli insan kaynağımız ve uzun vadeli vizyonumuz sayesinde bu yolculuğun sağlam temeller üzerine kurulduğunu söyleyebilirim.

Odaklandığınız tedavi alanları neler? Yeni ürün planlarınız var mı?

Bugün Santa Farma'nın portföyü; ağrı tedavisi, dermatoloji, solunum, enfeksiyon, gastroenteroloji ve merkezi sinir sistemi

terapötik alanlarında güçlü bir konuma sahip. 2024 yılında kardiyometabolik grubumuzu kurarak kardiyoloji ve diyabeti de portföyümüze dahil ettik. Bu alanlardaki deneyimimiz hem hekimlerin hem de hastaların ihtiyaçlarına yanıt veren geniş ve sürdürülebilir bir ürün yelpazesi oluşturmamızı sağlıyor.

Bununla birlikte Ar-Ge merkezimizde; diyabet ve kardiyoloji, yeni jenerasyon dozaj formları, farklı salım profilleri, dermatoloji ve dermokozmetik ürünler ile ileri farmasötik teknoloji projeleri üzerinde yoğun şekilde çalışıyoruz. Bu çalışmalar, şirketimizin inovasyon kapasitesini güçlendiren stratejik yatırım alanlarını oluşturuyor.

Önümüzdeki dönemde, belirlediğimiz seçilmiş terapötik alanlarda portföyümüzü daha da genişletmeye yönelik hem ruhsat hem de geliştirme süreçlerimiz devam ediyor. Amacımız, hem yerel hem de global pazarlarda katma değer yaratacak, bilimsel temeli güçlü ürünleri portföyümüze kazandırmak.

Sürdürülebilirlik yaklaşımınız nedir?

Sürdürülebilirlik, Santa Farma için yalnızca çevresel bir sorumluluk alanı değil, bütün iş süreçlerimize entegre ettiğimiz temel bir yönetim anlayışı. Bu perspektifle, üretim tesisimizde enerji verimliliği, atık azaltımı, karbon ayak izi ölçümü ve su geri kazanımı gibi uygulamaları sistematik şekilde hayata geçiriyoruz.

Ayrıca orta vadede güneş enerjisi yatırımları ve fabrikanın kademeli elektrifikasyonu gibi daha kapsamlı projeleri planlarımız arasına aldık. Hedefimiz, çevresel etkimizi azaltırken aynı zamanda operasyonel verimliliği artıran, uzun vadeli ve dönüşüm odaklı bir sürdürülebilirlik modeli oluşturmaktır.

Kurumsal sosyal sorumluluk yaklaşımınızdan bahsedebilir misiniz?

2010 yılından bu yana UN Global Compact inisiyatifinde yer alarak, insan hakları, çalışma standartları, çevre ve yolsuzlukla mücadele alanlarında yer alan evrensel olarak da kabul görmüş 10 ilkeyi destekliyoruz. Bu yaklaşım,

yalnızca küresel bir taahhüt değil, Santa Farma'nın sosyal sorumluluk anlayışının da temelini oluşturuyor.

Eğitim, gençlik, bilim ve toplum sağlığı üzerine projeler geliştiriyor, çalışan gönüllülüğü ile sosyal etkimizi güçlendiriyoruz. Bizim için sosyal sorumluluk bir iletişim faaliyeti değil, kurum kültürümüzün temelidir.

Önümüzdeki 5-10 yılda Türk ilaç sektörünü hangi trendlerin şekillendireceğini düşünüyorsunuz?

Önümüzdeki dönemde sektör birkaç kritik eğilim etrafında şekillenecek. Dijitalleşme ve yapay zekâ, ilaç geliştirme süreçlerini hızlandırarak verimliliği artırıyor. Biyoteknolojik ürünlere geçiş ise özellikle karmaşık hastalıklarda yeni tedavi imkânları sunuyor. Kişiselleştirilmiş tedavilerin yükselişi, hasta odaklı yaklaşımın önemini daha da artıracak. Tedarik zinciri dayanıklılığı artık stratejik bir gereklilik. Bu nedenle yerli üretimin güçlendirilmesi ve bölgesel üretim merkezlerinin desteklenmesi kritik olacak. Ayrıca yerli firmalar arasında kurulacak stratejik iş birliklerinin sektörün rekabet gücünü belirgin şekilde artıracığına inanıyorum.

Karar vericilere tek bir öneri sunacak olsanız ne söylersiniz?

Karar vericilere tek bir öneri sunacak olsaydım; yerli üretimi ve yerli şirketler arası iş birliği ekosistemini güçlendiren, uzun vadeli ve öngörülebilir bir ilaç politikasının oluşturulmasını önerirdim.

Son olarak Santa Farma'nın dönüşüm hikâyesinden bahsedebilir misiniz?

Santa Farma bugün 80 yıllık geçmişi üzerinde yeni bir gelecek inşa ediyor. Bu dönüşümü bir cümle ile özetliyorum: "Yavaş yavaş... ama hızlı." Planlı, kontrollü, adım adım ilerliyoruz, ancak sonuçların kalıcı ve dönüştürücü olmasını hedefliyoruz. Gelecekte Santa Farma'yı yalnızca Türkiye'nin değil, bölgenin ve dünyanın tanıdığı, inovasyonda, sürdürülebilirlikte ve insan odaklılıkta referans bir sağlık markası olarak görmeyi hedefliyorum ve inanıyorum ki 100. yılımızı büyük başarı hikâyeleriyle kutlayacağız.

Santa  Farma



Santa Farma bugün 80 yıllık geçmişi üzerinde yeni bir gelecek inşa ediyor. Bu dönüşümü bir cümle ile özetliyorum: "Yavaş yavaş... ama hızlı." Planlı, kontrollü, adım adım ilerliyoruz, ancak sonuçların kalıcı ve dönüştürücü olmasını hedefliyoruz. Gelecekte Santa Farma'yı yalnızca Türkiye'nin değil, bölgenin ve dünyanın tanıdığı, inovasyonda, sürdürülebilirlikte ve insan odaklılıkta referans bir sağlık markası olarak görmeyi hedefliyorum ve inanıyorum ki 100. yılımızı büyük başarı hikâyeleriyle kutlayacağız.

Kedrion Biopharma: Nadir Hastalıklarda Kalite ve İnovasyon



Sema Özel Baydar
Kedrion Türkiye Genel Müdürü

Nadir ve ultra nadir hastalıklar alanında plazma kaynaklı tedavilerle küresel ölçekte fark yaratan Kedrion Biopharma, bilimi insan hayatına dokunan somut çözümlere dönüştürme misyonu ile çalışmalarını sürdürüyor. Kedrion Türkiye Genel Müdürü Sema Özel Baydar ile gerçekleştirdiğimiz bu söyleşide; Kedrion'un kalite ve inovasyonu merkeze alan vizyonunu, Türkiye'nin küresel klinik araştırmalardaki stratejik rolünü ve önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini ele aldık.

Bize biraz kendinizden bahsedermisiniz? Liderlik yaklaşımınız ve sektörel deneyiminiz hakkında neler söyleyebilirsiniz?

İlaç sektöründe, Eczacıbaşı'nda başlayan ve daha sonra Türkiye, Avrupa ve ABD'den Abbott bünyesinde üstlendiğim liderlik rollerini kapsayan 25 yılı aşkın bir deneyime sahibim. 2019 yılında İngiltere'de Bio Products Laboratory'nin Başkan Yardımcısı oldum. Bio Products Laboratory (BPL) ve Kedrion'un küresel ölçekli birleşmesini takiben, edindiğim uluslararası deneyimi kendi ülkemde katma değere dönüştürmek için Kedrion Türkiye Genel Müdürü olarak görevime başladım. Kedrion Türkiye'de, ortak bir ideal etrafında kenetlenmiş bir ekibe liderlik ediyorum.

Amacımız, nadir ve ultra nadir hastalıklara sahip bireylerin, yaşamlarını iyileştirecek tedavilere kesintisiz ve güvenilir bir şekilde erişimini sağlamak. Liderlik anlayışımın temelinde, ister hastalarımız ister iş ortaklarımız veya çalışma arkadaşlarımız olsun, her kararın merkezine insanı yerleştirerek güven, empati ve iş birliği kültürü yaratmak yer alıyor. Benim için liderlik, farklı bakış açılarını kapsayıcı bir derinlikle dinlemek ve her sese saygı duymaktır. Biliyorum ki bireyler değer gördüklerini hissettiklerinde potansiyellerini en üst seviyede sergilerler; Kedrion'un inovasyon gücü de tam olarak bu kolektif tutkudan besleniyor.

Bu roldeki bir kadın olarak, liderliğin gücüyle değil, sorumluluk ve kapsayıcılıkla ilgili olduğunu göstermek istiyorum. Amacım, başkalarına cesaret ve özenle liderlik etmeleri için ilham vermek, farklı seslerin geleceği şekillendirdiği alanlar yaratmak.

Kedrion Biopharma'nın vizyonu ve misyonu hakkında bilgi verebilir misiniz?

Misyonumuz; koagülasyon, nörolojik bozukluklar ve immün yetmezlikler gibi nadir

ve ultra nadir hastalıklarla yaşayan hastalar için yaşam kalitesini artıran plazma kaynaklı tedaviler sunarak inovatif bir biyofarmasötik ortağı olmak. Bizi farklı kılan ise tam entegre yapımız ve her bir bağlantıya (bağışçılar, hastalar, çalışanlar ve iş ortakları) değer veren benzersiz yaklaşımımız.

Dünya çapında bilinen 9.000 nadir hastalıktan şu anda sadece yaklaşık 450'sinin tedavi edilebilir olması bizi ileriye taşıyan temel motivasyon. Türkiye'deki hedefimiz, yenilikçi tedavileri hastalarla buluşturmak ve ülkemizi küresel klinik araştırmalarımıza entegre etmek. Hasta odaklılığını, sağlık otoriteleri, hekimler ve hasta demekleri ile kurduğumuz güvene dayalı, etik iş birlikleriyle birleştirirken, Kedrion Türkiye'yi bilim ve insani değerlerin bulunduğu bir merkez olarak konumlandırmaya yatırım yapıyoruz.

Kedrion'un odaklandığı temel terapötik alanlar nelerdir?

Küresel olarak ve Türkiye'de, hastaların yaşamları üzerinde derin etkisi olan nadir ve ultra nadir hastalıklara odaklanıyoruz. Temel terapötik alanlarımız arasında hemofili ve nadir pıhtılaşma faktörü eksiklikleri gibi koagülasyon bozuklukları, nöromusküler ve nöroimmün hastalıkları içeren nörolojik hastalıklar, primer ve sekonder immün yetmezlikler yer alıyor. Söz konusu hastalıklar, hastaların yaşam kalitesini ciddi şekilde tehdit eden durumlardır. Bizim en temel taahhüdümüz; bu zorlu süreçlerle mücadele eden bireyler için plazma kaynaklı yenilikçi tedaviler sunarak, onların yaşamlarında somut ve anlamlı bir fark yaratmak.

Kedrion'u rakiplerinden ayıran nedir? Kalite ve güvenilirliği nasıl sağlıyorsunuz?

60 yılı aşkın uzmanlığımızla, bağışçıdan hastaya kadar tüm zinciri yönetiyoruz. Kalite ve güvenilirlik, operasyonlarımızın temel taşlarıdır. Küresel Kalite Güvence Programımız aracılığıyla en katı uluslararası standartlara uygunluğu garanti ediyoruz. Plazma Protein Terapötikleri Demeği (PPTA) tarafından verilen QSEAL (Quality Standards of Excellence, Assurance, Leadership) Sertifikası, bu mükemmelliğin uluslararası bir onayıdır. PPTA

üyeleri olarak, tizit donör tarama protokollerine bağlı kalıyor ve gelişmiş viral inaktivasyon teknolojileri kullanıyoruz.

CEO'muz Ugo di Francesco'nun sıkça söylediği gibi, "En büyük değil, en iyi olmak istiyoruz." Bu yaklaşım, tüm paydaşlarımız ve çalışanlarımızla omuz omuza çalışmamıza olanak tanıyor. En büyük olmadan küresel bir oyuncu olmak, insanların yaşamları üzerinde gerçekten etki yaratan türden insani bağlara öncelik verebileceğimiz anlamına geliyor.

Kedrion'un Ar-Ge ve klinik araştırmalar konusundaki çalışmaları nelerdir? Küresel projeler Türkiye'ye nasıl yansıyor?

Stratejimiz; yenilikçi, küresel olarak onaylanmış tedavileri mümkün olan en erken aşamada Türkiye'ye getirmeye, üst düzey danışma kurulları aracılığıyla yerel bilimsel bilgiyi güçlendirmeye ve Türk sağlık merkezlerini küresel klinik araştırmalarımıza entegre etmeye odaklanıyor. Türkiye, Kedrion için sadece operasyonel bir pazar değil, bilimi ilerletmede ve küresel tıbbi diyalogu şekillendirmede stratejik bir ortak. Avrupa, Orta Doğu ve Asya-Pasifik'i birbirine bağlayan hayati bir merkez olarak konumlanan Türkiye, sürdürülebilir yatırım ve iş birliği taahhüdümüzde merkezi bir rol oynuyor.

2026 yılı ve önümüzdeki 5 yıl için hedeflerinizi nasıl özetlersiniz?

Gelecek vizyonumuzu iki kelimeyle özetleyebiliriz: Organik büyüme ve derinleşme. Önümüzdeki beş yıl içinde, hastaların tedaviye erişimine katkı sağlamaya devam etmeyi, Türkiye'ye yeni tedaviler getirmeyi ve bilimsel iş birliklerini güçlendirmeyi hedefliyoruz. Türkiye'deki sağlık hizmetlerine yaygın erişim ve tıbbi hizmetlerin yüksek kalitesi, tedavilerin geliştirilmesini desteklemek ve bunları en çok ihtiyacı olanlara ulaştırmak için güçlü bir temel sağlıyor.

Bilimin rehberliğinde ve insanlıktan aldığımız güçle, 'bilimin insanlıkla buluştuğu yer' olma sözümüze sadık kalarak Türkiye'deki hastaların yaşamlarında olumlu bir etki yaratmaya devam edeceğiz.



Kedrion
Biopharma



Kedrion Biopharma, kendini nadir ve ultra nadir hastalıkları yaşayan insanların yaşamlarını iyileştirmeye adanmış, plazma kaynaklı tedavilerde küresel bir liderdir. Dünya genelinde 100'den fazla ülkede, plazma türevli yenilikçi tedavilerimizi bilimin gücü ve insan sevgisiyle birleştirerek en kritik ihtiyaç noktalarına ulaştırıyoruz. Türkiye operasyonlarımızda bu vizyonu; hasta odaklı bir değer zinciri oluşturmak ve bilimsel paydaşlarımızla güçlü stratejik iş birlikleri yaratmak olarak tanımlıyoruz.

Merck'te, 'Bilimle Keşfediyor, İnsanlığı Güçlendiriyoruz'

Merck Türkiye Genel Müdürü Şehram Zayer ile ilaç sektöründe yaşanan dönüşümü ve Merck'in bu değişimdeki yol haritasını konuştuk. Bilimi toplum yararına dönüştürme vizyonuyla şekillenen stratejilerini, yenilikçi tedavi alanlarını ve Ar-Ge yaklaşımlarını paylaşan Zayer, aynı zamanda Merck Türkiye'nin insan odaklı kurum kültürü ve kapsayıcı liderlik anlayışına dair de bilgi verdi.



Şehram Zayer
Merck Türkiye Genel Müdürü

Merck Türkiye Genel Müdürü görevini başarı ile üstleniyorsunuz. Kişisel ve kariyer yolculuğunuzu kısaca sizden dinleyebilir miyiz?

Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunuyum. Profesyonel iş yaşamına 1995 yılında BDO Denet Firması'nda denetim ve danışmanlık alanında başladım ve daha sonra global şirketlerde finans alanında çoğu CFO olmak üzere lokal veya bölgesel görevlerde bulunarak firmaların Türkiye'deki büyüme stratejilerine liderlik ettim. 2006-2014 yılları arasında Merck Türkiye'de CFO pozisyonunda bulundum, 2014 yılı sonundan itibaren ise şirketin Genel Müdürlüğünü yürütmekteyim. Halen, AİFD'de (Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği) Başkan Yardımcısıyım.

Yaşam boyu eğitime inanan bir eğitim gönüllüsü olarak, Koç Üniversitesi Mezunlar Demeği iş birliğiyle gerçekleştirilen Ürün Müdürlüğü ve Satış Yöneticiliği Sertifika Programlarında gönüllü eğitmenlik yapıyorum. Sağlığa Yön Verecek Kadın Liderler Programının da Danışma Kurulu Üyesiyim. Finansal okuryazarlık üzerine kaleme aldığım "Girişimciye Mektup" isimli bir kitabım var.

İlaç sektörü hakkında değerlendirmenizi almak isteriz. Son yıllarda en belirgin değişim trendleri neler oldu? Türkiye, Avrupa ve global pazarlarla hangi alanlarda ayrışıyor?

Son yıllarda ilaç sektörü çok boyutlu ve hızlanan bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Bu dönüşümün merkezinde; kişiselleştirilmiş

MERCK

tıp, biyoteknoloji, gen terapileri, dijitalleşmenin getirdiği yeni yetkinlikler ve sürdürülebilirlik öncelikleri bulunuyor.

Yaşlanan nüfus, kronik hastalıkların yaygınlaşması ve nadir hastalıklara yönelik farkındalığın yükselmesi, sektörde daha hassas, kişisel ve öngörülebilir tedavilere olan ihtiyacı güçlendiriyor. Merck olarak biz de bu doğrultuda onkoloji, nöroloji ve immünoloji, nadir hastalıklar ve fertilité gibi alanlara odaklanıyoruz.

Bir diğer güçlü eğilim, dijitalleşme ve yapay zekânın Ar-Ge ve tüm iş süreçlerine entegrasyonu. Özellikle teknolojik gelişmeleri ve bilim insanlarının öngörülerini göz önünde bulundurduğumuzda, yapay zekâ (AI) ve büyük veri (Big Data) gibi teknolojileri kullanarak ilaç geliştirme süreçlerinin hız kazanması ve süreç verimliliğinin artması mümkün olacak diyebiliriz. Tüm bu gelişmeler, ilaç sektörünü daha yenilikçi, daha kişiselleştirilmiş ve daha teknoloji odaklı bir geleceğe taşıyor. Merck olarak bu dönüşümün merkezinde yer alıyor, bilimi toplum yararına dönüştürmeye ve hastalar için daha etkili çözümler üretmeye kararlılıkla devam ediyoruz. Küresel çapta AI ve veri odaklı yatırımlarımızı artırarak, ilaç geliştirme süreçlerimizi daha hızlı ve daha etkili hale getiriyoruz.

Türkiye ise, güçlü sağlık altyapısı, yetkin bilim insanları ve gelişen klinik araştırma ekosistemi ile ilaç Ar-Ge'sinde büyük bir potansiyele sahip. Regülasyonların uluslararası standartlara uyum sağlaması, Türkiye'yi ilaç inovasyonu açısından daha rekabetçi bir konuma taşıyabilir.

Ar-Ge faaliyetlerinizden, bu alanda yaptığınız iş birliklerinden bahsedermisiniz?

Merck'te bilim ve teknolojiyi bir arada ele alan köklü yapımız sayesinde, Ar-Ge faaliyetlerimizde insan sağlığını merkeze alıyor, ileri teknolojileri kullanarak bütüncül bir perspektifle yürütüyoruz. 2024 yılında, Ar-Ge ve ilgili destek ekiplerinde yaklaşık 6.400 çalışan görev aldı ve uzun vadeli sağlık ve teknoloji trendlerine yönelik yenilikler üzerinde çalıştı. Aynı dönemde Ar-Ge'ye yönelik harcamalarımız 2,3 milyar Euro seviyesinde gerçekleşti.

Küresel ölçekte Almanya, ABD, Çin, İsrail, Hindistan ve Japonya'da bulunan Ar-Ge merkezlerimizde çalışan bilim insanları ve uzmanlar, biyoloji, tıp ve teknolojinin birleştiği yenilikçi çözümlerle veri analitiği tabanlı ilaç geliştirme süreçleri üzerinde çalışıyor. Bu birimler; onkoloji, nöroloji ve immünoloji, nadir hastalıklar, fertilité ve kardiyovasküler-metabolik alanlardaki tedavileri daha hızlı ve etkili şekilde hastalara ulaştırmak için kritik rol üstleniyor. Bunun yanı sıra ilaç keşfi, formülasyon geliştirme ve üretim verimliliği gibi alanlarda yapay zekâ ve veri analitiğini yoğun şekilde kullanıyoruz. Ar-Ge çalışmalarında kullandığımız dijital platformlarımız, yapay zekâ ve tahmine dayalı analitik sayesinde bu süreçlerimizi dönüştürüyor.

Tüm bu çalışmalar, Merck'in yenilikçi tedaviler geliştirme ve bilimi toplum yararına dönüştürme konusundaki kararlılığını yansıtıyor. Ar-Ge ve klinik araştırma faaliyetlerimizi sürdürülebilirlik, etik standartlar ve çok paydaşlı iş birliği yaklaşımıyla güçlendirerek, daha fazla hastaya daha hızlı çözüm ulaştırmayı hedefliyoruz.

Merck Türkiye'nin organizasyon kültürünü nasıl tanımlarsınız? İK stratejilerinizin temelinde neler var? Yetenek yönetimi ve çalışan bağlılığı için öncelikli stratejileriniz neler?

Merck'te sağlık hizmetleri alanında yaptığımız her işin merkezinde hastalar yer alıyor. 'As One For Patients – Hastalar İçin Hep Birlikte' yaklaşımımız doğrultusunda, hastaların hayatını iyileştirmeyi en temel önceliğimiz olarak görüyor; tüm kararlarımızı, stratejilerimizi ve çalışma biçimlerimizi bu anlayış etrafında şekillendiriyoruz.

Kurum kültürümüzü 'Yüksek Etki Kültürü' olarak tanımlıyoruz. Bu kültür, iş ve insanı merkeze alan, aidiyet ve dahil olma ilkelerini odağına yerleştiren; çalışan gelişimini, açık iletişimi ve sürdürülebilir başarıyı destekleyen güçlü bir yapıya dayanıyor. Hastalar için değer yaratmanın, ancak çalışanların kendilerini güvende, desteklenmiş ve gelişim yolculuklarında yalnız hissetmedikleri bir organizasyonla mümkün olduğuna inanıyoruz. İnsan odaklılık, kapsayıcı liderlik, sürekli gelişim ve çalışan deneyimini güçlendirme yaklaşımımız, şirket kültürümüzün temelini oluşturuyor.



Kurum kültürümüzü 'Yüksek Etki Kültürü' olarak tanımlıyoruz. Bu kültür, iş ve insanı merkeze alan, aidiyet ve dahil olma ilkelerini odağına yerleştiren, çalışan gelişimini, açık iletişimi ve sürdürülebilir başarıyı destekleyen güçlü bir yapıya dayanıyor. İnsan odaklılık, kapsayıcı liderlik, sürekli gelişim ve çalışan deneyimini güçlendirme yaklaşımımız, şirket kültürümüzün temelini oluşturuyor.



Kanser ve multipl skleroz (MS) gibi ciddi hastalıklara yönelik yenilikçi tedaviler geliştirmenin yanı sıra, fertilité alanında dünya çapında öncü konumumuzu sürdürüyoruz. Geniş kardiyometabolik hastalıklar ve endokrinoloji portföyümüzle de global ölçekte güçlü bir etki yaratıyoruz. Bunlara ek olarak, nadir hastalıklar alanı Merck'in stratejik öncelikleri arasında yer alıyor. Henüz karşılanmamış yüksek tıbbi ihtiyaçlara sahip nadir tümörler için daha hedefli ve yenilikçi tedaviler geliştirmeye odaklanıyoruz.

Kariyer yolculuklarında çalışanlarımızın yanında yer alarak, her çalışanımız için özel gelişim planları hazırlıyor, ileri bildirim kültürünü teşvik ederek şeffaf ve destekleyici bir çalışma ortamı yaratıyoruz. Dijital platformlarımız sayesinde yıl boyunca kolayca geri bildirim talep etmek ve vermek mümkün oluyor, bu da bireysel gelişimin yanı sıra organizasyonel öğrenmeyi de sürekli kılıyor.

Bu güçlü uygulamalarımızın bir sonucu olarak, Merck Türkiye çalışanlarımızdan 12 kişi son 5 yıl içinde yurt dışı pozisyonlara atandı ve 13 arkadaşımız da kısa süreli görevlendirmeler aldı. Ayrıca, kadın liderliğine verdiğimiz önemin bir göstergesi olarak, Merck Türkiye'de kadın çalışanlarımızın oranının %48, liderlik ekibimizde kadın lider oranımızın ise %53 olmasından mutluluk duyuyoruz.

Kapsamlı yan haklar, esnek çalışma modelleri ve performansı ödüllendiren yaklaşımımız ise yetenek yönetimi stratejimizin önemli unsurları arasında. Bu konuda birkaç örnek paylaşmam gerekirse; 'Fertilite Tedavileri Yardımı Programı' ile ebeveynlik hayalini gerçekleştirmek isteyen tüm çalışanlarımızı kapsayıcı bir şekilde destekliyoruz. Bu program kapsamında, hekim tarafından gerekli görülen tüm fertilité tedavileri, tanı ve test süreçleri ile genetik incelemeler dâhil olmak üzere tedaviye ilişkin tüm maliyetler şirketimiz tarafından karşılanıyor. Süreç tamamen çalışanın inisiyatifi ve gizlilik esasına dayalı olarak yürütülüyor.

'Önemli Anlar İzni' uygulamamız ise çalışanlarımızın kritik sağlık sorunları yaşayan birinci derece yakınlarına bakım verebilmelerine imkân tanıyor. Bu desteği kurum kültürümüzün doğal bir parçası hâline getirmeyi amaçlıyoruz. Aynı destek evlat edinme sürecindeki çalışanlarımıza da sunuluyor.

Bir diğer fark yaratan yan hak uygulamamız da medeni durum fark etmeksizin tüm partnerlerin sağlık sigortası kapsamına dahil edilmesi. Bu uygulamamız aynı zamanda kapsayıcılık anlayışımızın önemli bir yansıması. Liderlik gelişimi ise kurumsal önceliklerimizin ayrılmaz bir parçası. 'Kapsayıcı Liderlik' ve 'Sağlıklı Liderlik' programlarımızla yöneticilerimizin empati, katılımcılık ve destekleyici liderlik becerilerini güçlendiriyoruz. Bununla birlikte çalışanlarımızın hem profesyonel gelişimlerine hem de iyi olma hâllerine yatırım yapan kapsamlı bir destek

ekosistemi sunuyoruz. Global liderlik geliştirme programları, koçluk-mentorluk olanakları, İngilizce dil desteği ve uluslararası network fırsatları, çalışanlarımızın gelişmek istedikleri alanlara kolayca erişmelerini sağlıyor.

Bu yıl içinde oluşturduğumuz ve global Merck inisiyatifi bir parçası olan 'Be Healthy' ekibimiz aracılığıyla, çalışanlarımızın iyi olma halini, fiziksel ve zihinsel sağlığını destekleyen birçok uygulamayı da hayata geçirdik. Merck Türkiye'de oluşturduğumuz ve yine kapsayıcı bakış açımızın açık göstergeleri olan 'Kapsayıcılık ve Aidiyet Ekibi' ve 'Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ekibi', şirketimizin çeşitli departmanlarından gönüllü arkadaşlarımızdan oluşuyor.

Kapsayıcı ve gelişim odaklı kültürümüzün bir uzantısı olarak, sadece şirket içinde değil, toplumumuzda da değer yaratmayı temel bir sorumluluğumuz olarak görüyoruz. Bu çerçevede, Kapsayıcılık ve Aidiyet Ekibi, Merck Türkiye'de toplumsal cinsiyet eşitliği temasını merkeze alan ödüllü inisiyatifi 'EmpowerHer' çatısı altında, şirket içindeki ve dışındaki kadın liderlerin gelişimini, eğitimini ve hastalık farkındalığı alanında kadınların güçlenmesini destekleyen projeleri hayata geçirdi. Ekibimiz, bu konudaki farkındalığımızı derinleştirmek için şirket içinde, 'Eşitlikçi Liderlik Atölyesi', 'Kuşakları Anlamak' konulu semineri ve gönüllü mentorlarımızın katılımıyla TEV ile mentörlük iş birliğini gerçekleştirdi. Sağlık sektöründe kadın liderleri desteklemek amacıyla Sağlığa Yön Verecek Kadın Liderler Programı ve Türkiye'nin ilk ödüllü Kadına Sağlık podcast serisi gibi projeleri de destekleyerek bu önemli iş birliklerinin sürdürülebilirliğini sağladılar.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ekibimiz ise çalışan gönüllülüğünü teşvik etmek, toplumsal dayanışmayı güçlendirmek ve sosyal sorumluluk bilincini yaygınlaştırmak amacıyla 'İyilikte Buluşuyoruz' çatısı altında çeşitli projeler hayata geçirdi. Ekibimiz, yılın başında yol haritasını belirledikten sonra ilk olarak gönüllülük bilincini pekiştirmeyi, bireysel çabanın toplumsal faydaya nasıl dönüştüğünü göstermeyi hedefleyen 'Çalışan Gönüllülüğü Eğitimi'ni düzenledi. Ardından, proje ortağı olduğumuz KAÇUV, Hayata Destek Demeği, AİP, GETEM ve Herkese Kitap Vakfı gibi toplumun farklı alanlarında aktif rol üstlenen sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği yaparak, yıl boyunca bu projeleri hayata geçirdi. Bu

sosyal sorumluluk projelerimize ek olarak, TEV ile süregelen iş birliğimiz kapsamında oluşturduğumuz 'Merck Türkiye 25. Yıl Burs Fonu'yla, 2023 yılı depreminden etkilenen 25 kadın tıp fakültesi öğrencisine mezuniyetlerine kadar burs imkânı sağladık. Bu projemiz Almanya'da bulunan Merck Aile Vakfı tarafından da destekleniyor.

Çalışan deneyimini geliştirmek, kapsayıcılığı artırmak, eşitlikçi bir kurum kültürü inşa etmek ve içinde bulunduğumuz topluma fayda sağlamak için hayata geçirdiğimiz tüm projelerimizle yurt içinde ve dışında ödüllere layık görüldük. Merck'in global düzeyde verdiği 'Aidiyet ve Kapsayıcılık Ödülleri'nde 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği' kategorisinde birincilik ödülünün sahibi olduk. Ardından, ülkemizde Kadın Dostu Markalar Platformu tarafından bu yıl 5'incisi düzenlenen 'Kadın Dostu Markalar Farkındalık Ödülleri'nde 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliği' kategorisinde 'Kadın Dostu Markalar 2025 Farkındalık Ödülü'nü almaya hak kazandık. Son olarak, 'PERYÖN 17. İnsana Değer Ödülleri'nde, 'Değer Yaratan Uygulamalar' kategorisinde 'Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Yönetimi Ödülü'nü aldık.

Bu ödüller, hayata geçirdiğimiz tüm projelerimizin değerini görünür kılarken, bizlere çalışmalarımıza devam etmek konusunda güçlü bir motivasyon sağlıyor. Merck Türkiye'deki çalışma arkadaşlarımızın 'Yüksek Etki Kültürü'müzü sahiplenmesinden ve gönüllü olarak çalışma gruplarında aktif rol alarak şirketimize ve toplumumuza değer katan projeleri hayata geçirmelerinden büyük mutluluk duyuyorum.

Merck'in Türkiye'de ve global olarak odaklandığı tedavi alanları ve vizyonu için neler söylersiniz?

Bilim ve teknoloji, önümüzdeki yıllarda hem çalışma biçimlerimizi hem de sektörlerin yönünü belirlemeye devam edecek. Bilime ve teknolojiye yatırım yapan, bu alanlarda üreten ve değer katan şirketler ise küresel ölçekte önemini daha da artıracak. Merck olarak biz de bu vizyonla hareket ediyor, geleceği şekillendiren çözümler geliştirmeye odaklanıyoruz.

Küresel nüfusun yaşlanması ve kronik hastalıkların artması, kişiselleştirilmiş ve hedefe yönelik tedavilere olan ihtiyacı hızla büyütüyor. Merck Sağlık Hizmetleri'nde yaklaşık

17.300 çalışanımızla bir ekip anlayışıyla çalışarak, hastaların yaşamlarını iyileştirmeye ve uzatmaya katkı sunuyoruz. Yaşam döngüsünün tamamına yönelik çözümler geliştiren bir ilaç şirketi olarak portföyümüz dört ana terapötik alanda yoğunlaşıyor:

- Onkoloji
- Nöroloji ve İmmünoloji
- Fertilite
- Kardiyo-Metabolik Hastalıklar ve Endokrinoloji

Kanser ve multipl skleroz (MS) gibi ciddi hastalıklara yönelik yenilikçi tedaviler geliştirmenin yanı sıra, fertilite alanında dünya çapında öncü konumumuzu sürdürüyoruz. Geniş kardiyo-metabolik hastalıklar ve endokrinoloji portföyümüzle de global ölçekte güçlü bir etki yaratıyoruz.

Bunlara ek olarak, nadir hastalıklar alanı Merck'in stratejik öncelikleri arasında yer alıyor. Henüz karşılanmamış yüksek tıbbi ihtiyaçlara sahip nadir tümörler için daha hedefli ve yenilikçi tedaviler geliştirmeye odaklanıyoruz. Bu alanda uzmanlaşmış, bilimsel derinliği yüksek portföyümüzü hızla büyütürken, genetik kökenli ve ilerleyici seyir gösteren hastalıklara çözüm sunacak tedavileri geliştirme çalışmalarımız devam ediyor. 2025 yılında tamamlanan SpringWorks satın alması da bu stratejinin temelini oluşturan önemli bir dönüm noktası oldu. Böylece nadir tümörlere yönelik güçlü bir bilimsel yetkinliği bünyemize katarak, hastaların bu alandaki kritik ihtiyaçlarına yanıt verebilecek yeni tedavileri portföyümüze dahil etmiş olduk.

Merck olarak sürdürülebilir ve odaklı bir büyüme stratejisi izliyoruz. Mevcut ürün portföyümüzü en iyi şekilde değerlendirirken, yenilikçi ürünlerimizin başarılı lansmanlarına hazırlanıyoruz. Global ölçekte güçlü pozisyonumuzu orta ve uzun vadede daha da genişletmeyi hedefliyoruz. Başarımızın temelinde, sürekli inovasyon kültürümüz, mükemmeliyet odaklı çalışma anlayışımız ve hastaların ihtiyaçlarını merkezde tutan yaklaşımımız bulunuyor. Daha fazla ilacı, daha fazla hastaya, daha hızlı ulaştırma hedefimiz doğrultusunda; Merck Sağlık Hizmetleri'nin amacını özetleyen 'As One For Patients – Hastalar İçin Hep Birlikte' mottomuzdan aldığımız güçle hem hastalar hem de toplum için değer yaratmayı sürdüreceğiz.



Başarımızın temelinde, sürekli inovasyon kültürümüz, mükemmeliyet odaklı çalışma anlayışımız ve hastaların ihtiyaçlarını merkezde tutan yaklaşımımız bulunuyor. Daha fazla ilacı, daha fazla hastaya, daha hızlı ulaştırma hedefimiz doğrultusunda; Merck Sağlık Hizmetleri'nin amacını özetleyen 'As One For Patients – Hastalar İçin Hep Birlikte' motto-muzdan aldığımız güçle hem hastalar hem de toplum için değer yaratmayı sürdüreceğiz.

Türkiye'nin İlaçta Bağımsızlık Hikâyesini Yazmayı Hedefliyoruz

Türkiye ilaç sanayisinin köklü markalarından Atabay, 86 yılı aşkın deneyimini entegre üretim gücü, güçlü Ar-Ge altyapısı ve odaklı büyüme stratejisiyle geleceğe taşıyor. Hammadde üretiminden bitmiş ürüne uzanan yapısıyla ilaçta yerli ve sürdürülebilir üretimin öncülerinden biri olan Atabay, bugün 67 ülkeye ihracat yapan küresel bir sağlık üreticisi konumunda. Atabay Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Atabay Taşkent ile şirketin uzun vadeli vizyonunu, odaklandığı tedavi alanlarını, API üretimindeki kritik rolünü ve global büyüme hedeflerini konuştuk.



Zeynep Atabay Taşkent
Atabay Yönetim Kurulu Başkanı

Atabay'ın genel vizyonundan söz eder misiniz? Odaklandığınız başlıca tedavi alanları neler?

1939 yılında temelleri atılan Atabay, 86 yılı aşkın tecrübesiyle Türkiye'nin köklü ve güvenilir ilaç üreticilerinden biridir. Hammadde üretiminden ambalajlamaya kadar tüm süreçleri kendi bünyemizde gerçekleştiriyor, entegre yapımızla, yüksek kaliteli müstahzar ilaç formlarını dünya pazarlarına ulaştırıyoruz. Avrupa Birliği GMP standartlarına uygun üretim tesislerimiz, sürdürülebilir kalite anlayışımız ve bilimsel yaklaşımımızla, küresel sağlık hizmetlerinin güvenilir bir paydaşı konumundayız. 'Odaklanarak

Büyüme' vizyonumuzla; yüksek katma değerli, sürdürülebilir ve Türkiye'nin ilaçta bağımsızlığına doğrudan katkı sağlayan alanlara yatırım yapıyoruz. Özellikle kronik hastalık grupları, dahiliye ve diyabet alanı, antikoagülanlar, antidiyabetikler ve seçilmiş bitkisel tıbbi ürünler (bitkisel ilaç) ana odak alanlarımız arasında yer alıyor. Mevcut güçlü portföyümüzü korurken, yüksek medikal ihtiyacın olduğu yeni terapi alanlarına da kontrollü biçimde giriyoruz. Bu alanlar arasında; analjezikler/öksürük ve soğuk algınlığı preparatları, anti romatizmal/anti inflamatuvar (NSAİ), antibiyotikler, antiviraller, antitrombotik, anti-kanser ve diyabet bulunuyor.

ATABAY
Geçmişten Geleceğe Sağlık

Ana üretim alanlarımız; beşeri ilaç (FDF), steril infüzyon tesisi, steril şırınga ve flakon, beta-laktam antibiyotik, şurup/toz, dolum/tablet/kapsül, geleneksel bitkisel tıbbi ürünler, biyoteknolojik ilaçlar, veteriner etkin madde üretimi ve ilaç etkin hammadde üreticisi olarak API'lar. Atabay olarak parasetamol üretiminde dünya pazarının ana oyuncularından biriyiz. EMEA'daki tek üreticimiz. Sıfır safsızlık süreciyle daha yüksek kaliteye olanak tanıyan üretim süreci izliyoruz. Amacımız, sadece ürün sayısını artırmak değil, bilimsel değeri yüksek, uzun vadeli hasta faydası yaratan ürünlerle büyümek.

Atabay, 86 yıllık köklü bir geçmişe sahip. Bu mirası modern Ar-Ge ve üretim kapasitenizle nasıl harmanlıyorsunuz?

86 yıllık hammadde ve müstahzar ürün tecrübesi, bugün Atabay'ın en güçlü rekabet avantajlarından biri. Bu mirası, ileri üretim teknolojileri, dijital kalite sistemleri, GMP standartlarında yeni nesil tesisler ve güçlü Ar-Ge altyapısı ile harmanlıyoruz. Gelenekten aldığımız kalite disiplini ile çağın bilimsel gerekliliklerini bir araya getirerek hem entegre üretim yapımızı koruyor hem de esnek ve hızlı üretim kabiliyeti kazanıyoruz.

Türkiye'de Ar-Ge yatırımları son yıllarda artıyor, ancak hâlâ küresel standartlara ulaşmakta zorlanıyoruz. Ar-Ge ekosistemimizi geliştirmek için neler yapılmalı? Atabay'ın Ar-Ge'ye verdiği önemi, bu alandaki yatırım ve projelerini anlatır mısınız?

Bilimsel iş birlikleri ve Ar-Ge altyapısı, Ar-Ge'de yerleşme ve üretim gücü kadar kritik bir unsur. Dünyada yenilikçi ilaçların gelişim süreci artık tek bir kurumun değil, çok paydaşlı araştırma modellerinin ürünü. Atabay da bu yaklaşımı benimseyerek küçük molekül, biyoteknoloji, aşı ve geleneksel bitkisel tıbbi ürünler alanlarında uçtan uca Ar-Ge çalışmaları yürütüyor. Türkiye'nin ilaç Ar-Ge ekosisteminin güçlenmesi için uzun vadeli teşvik mekanizmalarının kalıcı hale gelmesi, klinik araştırmaların desteklenmesi, üniversite-sanayi iş birliklerinin yaygınlaştırılması ve yerli etkin madde üretimine özel yatırım

modellerinin geliştirilmesi gerekiyor. Atabay olarak Ar-Ge'yi kurumsal stratejimizin en önemli unsuru olarak konumlandırıyoruz. Küçük molekül, biyoteknoloji, aşı ve geleneksel bitkisel tıbbi ürünler alanlarında uçtan uca Ar-Ge süreçleri yürütüyor, laboratuvar aşamasından ruhsatlandırmaya kadar tüm aşamaları kendi insan kaynağımızla yönetiyoruz. TİSD, İVEK, TİYSAT, ÜSİMP, TTGV gibi kurumlarda yer alıp ekosistemin gelişmesi için destek veriyoruz.

Üniversite-sanayi iş birliği Atabay için ne kadar önemli? Mevcut iş birlikleriniz var mı ve gelecekte hangi alanlarda ortak projelere ağırlık vermeyi planlıyorsunuz?

Ar-Ge yatırımlarımızın başarısı, çok paydaşlı iş birliği kültürüne dayanıyor. Geleceğin ilaçlarını kolektif akılla geliştiriyoruz. TÜBİTAK MAM, İzmir Biyotıp ve Genom Merkezi (İBG), start-up ekosistemi ve Türkiye'nin önde gelen 10 üniversitesi ile ortak projeler geliştiriyoruz. Üniversiteler, hekimler, start-up'lar ve kamu kurumlarıyla birlikte çalışarak yeni moleküller geliştiriyoruz. Bu iş birlikleri sayesinde yalnızca ürün geliştirmiyor, aynı zamanda Türkiye'nin bilimsel kapasitesinin derinleşmesine ve nitelikli insan kaynağının yetişmesine katkı sağlıyoruz. Özellikle biyoteknoloji, küçük molekül sentezleri, peptitler ve probiyotik geliştirmeler ile çalışmalar önümüzdeki dönemin ana iş birliği başlıklarını oluşturacak.

Atabay'ın üretim tesislerinden biraz bahseder misiniz? Yıllık üretim kapasiteniz nedir, tesislerinizde hangi ürünler üretiliyor? Steril üretim kapasiteniz oldukça yüksek görünüyor. Bu kapasiteyi nasıl değerlendirmeyi düşünüyorsunuz? Yeni hat yatırımlarınız olacak mı?

Atabay, 1.000'in üzerinde çalışanıyla hem Türkiye'de hem de global pazarda güçlü bir oyuncu olarak konumlanıyor. Üretim kapasitesi bakımından Türkiye'nin ilk beş firması arasında yer alıyor. Yıllık 250 milyon kutu ilaç üretim kapasitesine sahip olan şirketimiz, 50'den fazla API'nin geliştirilmesi ve üretiminde faaliyet gösteriyor. Ayrıca 6.000 ton kimyasal ilaç hammaddeyi üretim kapasitesiyle sektörde önemli bir konumda bulunuyor.



Atabay, 1.000'in üzerinde çalışanıyla hem Türkiye'de hem de global pazarda güçlü bir oyuncu olarak konumlanıyor. Üretim kapasitesi bakımından Türkiye'nin ilk beş firması arasında yer alıyor. Yıllık 250 milyon kutu ilaç üretim kapasitesine sahip olan şirket, 50'den fazla API'nin geliştirilmesi ve üretiminde faaliyet gösteriyor. Ayrıca 6.000 ton kimyasal ilaç hammaddeyi üretim kapasitesiyle sektörde önemli bir konumda bulunuyor.



Gelecek vizyonumuz; gıda takviyeleri, geleneksel tıbbi ürünler ve kronik tedavi ilaçları alanlarında portföyümüzü genişleterek, Avrupa kıtasında tam yayılım sağlamak, ABD'ye direkt ihracata başlayıp, Afrika'da da öncü Türk ilaç firması konumumuzu güçlendirmektir. Bu hedef doğrultusunda Atabay olarak ruhsat sayımızı ve satış hacmimizi artırmaya odaklanarak, geçmişten geleceğe sağlık üretme misyonumuzu sürdürüyor, ülke ekonomisine ve global sağlığa değer katmaya devam ediyoruz.

İki ana üretim tesisimiz mevcut: Gebze ve Acıbadem Tesisleri. İki tesisimiz de GMP standartlarında faaliyet gösteriyor. Gebze Tesisimiz, farmasötik ve farmakimyasal hammaddelerin yanı sıra, veteriner ürünleri üretimi gerçekleştiriyor. Tesiste yüksek hacme sahip steril infüzyon tesisi, 100 litrelik GMP onaylı hacimde üretim yapabilen Biyobenzer ve Aşı Pilot Üretim Tesisleri, ülkenin beş beta-laktam antibiyotik tesisinden biri. Ayrıca Etkin Madde Üretim Tesisleri, yıllık toplam 7.000 ton kapasite ile parasetamol, oseltamivir, asetilsistein, amitraz üretim kapasitesine sahip.

Acıbadem Tesisimiz, müstahzar ilaç üretimi ile pazarlanması alanlarında faaliyet gösteriyor. Tesiste, kullanıma hazır steril şırınga üretiminin yanı sıra tablet, kapsül, şurup ve toz dolum operasyonları gerçekleştiriliyor. Tesisimizin bünyesinde yer alan Ar-Ge Merkezinde, kimyasal sentez, FDF formülasyonu ve analitik alanlarında uzmanlaşmış ekipler yer alıyor.

Türkiye, stratejik öncelik olarak yerli ilaç üretimini güçlendirmeye çalışıyor. Sizce bu alanda hangi adımlar atılırsa global rekabette daha etkin bir konuma gelebiliriz?

En kritik konu etkin madde (API) üretiminde yerli kapasitenin güçlendirilmesidir. Bugün Türkiye'de API'da dışa bağımlılık %95'lere ulaşmış durumda. API üretiminde yerli kapasite artık sadece sanayi politikası değil, ayakta kalabilmenin yollarından biri. Türkiye, coğrafi konumu ve teknolojiyle gelişen sağlık sektörü ile ilaç üretiminde önemli bir merkez haline gelme yolunda emin adımlarla ilerliyor. İlaç üretimindeki artış, ekonomik katma değer yaratırken, dışa bağımlılığı azaltmada önemli bir rol oynuyor. Bu nedenle yerli üretim kapasitemizi büyütme ve sürdürülebilir

hâle getirmek en temel görevimiz. Dünya genelinde birçok ülke, ilaç üretiminde 'ulusal kendine yeterlilik' hedefini yeniden tanımlarken, Atabay'ın uzun yıllardır izlediği geriye entegrasyon stratejisi bugün Türkiye için model niteliğinde. Nearshoring, yani yakın coğrafyada, özellikle bilgi teknolojisi olmak üzere iş süreçlerinde hedef ülkelere dış kaynak sağlıyor ve Avrupa'nın hammadde tedarik merkezi konumumuzu güçlendiriyoruz.

Atabay kaç ülkeye ihracat yapıyor ve hangi pazarlarda büyüme potansiyeli görüyorsunuz? Önceliklendirdiğiniz pazarlar hangileri?

Atabay olarak bugün, Amerika kıtası, Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Uzak Doğu olmak üzere beş kıtada yaklaşık 67 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Geniş ürün portföyümüzle milyonlarca hastanın yaşam kalitesine doğrudan katkı sağlıyoruz. Ürünlerimizin regülasyonlara tam uyumu, tedarik zinciri istikrarı ve güvenilir kalitesiyle Atabay markası, global pazarlarda istikrar ve güvenin sembolü haline geldi. Geniş ürün portföyümüz; ağır kesici ve ateş düşürücülerden antibiyotiklere, antikoagülanlardan antidiyabetik ve bitkisel tıbbi ürünlere kadar uzanıyor.

Gelecek vizyonumuz; gıda takviyeleri, geleneksel tıbbi ürünler ve kronik tedavi ilaçları alanlarında portföyümüzü genişleterek, Avrupa kıtasında tam yayılım sağlamak, ABD'ye direkt ihracata başlayıp, Afrika'da da öncü Türk ilaç firması konumumuzu güçlendirmektir. Bu hedef doğrultusunda Atabay olarak ruhsat sayımızı ve satış hacmimizi artırmaya odaklanarak, geçmişten geleceğe sağlık üretme misyonumuzu sürdürüyor, ülke ekonomisine ve global sağlığa değer katmaya devam ediyoruz.

Atabay olarak sürdürülebilir üretim ve çevresel etki konularında nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz?

Sürdürülebilirliği üretimin ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Çevre dostu üretim anlayışı ile sürdürülebilirliği ön planda tutuyoruz. Faaliyetlerimizi yürütürken, dünyamızı koruma, kaynakları geri kazandırma ve koruma çalışmalarımız ile gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakma hedefine katkıda bulunuyoruz. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 'Sanayi Hamle Projesi'ne atık su ıslahı projesi ile katıldık ve başarılı sonuçlar alıyoruz.

Sosyal sorumluluğa bakış açınız nedir, bu konuda projeleriniz var mı? Sağlık sistemine, topluma katkı sağlamak adına ne gibi girişimler yürütüyorsunuz?

Atabay için ilaç üretimi yalnızca ticari bir faaliyet değil, bir sorumluluk. Sağlık sisteminin sürdürülebilirliğine katkı sağlamak, erişilebilir ve güvenilir tedavileri her haneye ulaştırmak en temel var oluş amacımız. Üniversitelerle ortak projeler, eğitim destekleri ve bilimsel çalışmalarla sağlık ekosisteminin tüm paydaşlarına katkı sunuyoruz.

Atabay olarak 2026'da öncelikli gündem maddeleriniz neler olacak? Uzun vadeli hedefleriniz neler?

Öncelikli gündem maddeleri arasında bakanlıklar arasında koordinasyonu ve bu kurumlar arasındaki iş birliğinin sürekliliğini önemsiyoruz. Ayrıca planlı kalkınma ve stratejik ilaç geliştirme politikalarının desteklenmesini, doğru fiyatlandırma modeli ile etkin ruhsatlandırma sisteminin altını çizmek istiyoruz.

Uzun vadede ise 2026 yılı vizyonumuzu 'Odaklanarak Büyümek' olarak belirledik. Bu doğrultuda yeni terapi alanlarında güçlü adımlar atıyoruz. Türkiye'nin API üretiminde öncü kuruluşlarından biriyiz. Kutu bazında Türkiye'nin en büyük 6. ilaç üreticisiyiz. Türkiye'nin sağlık sistemine katkı sağlayan güvenilir tedavileri uzun yıllardır başarıyla üretiyor ve bu ürünleri 67 farklı ülkeye ihraç ediyoruz. Bu güçlü portföyün yanı sıra, kronik hastalık gruplarına odaklanan yeni ürünlerimiz de Ar-Ge kuluçka süreçlerini tamamladı ve üretim aşamasına geldi.

Oral antikoagülan pazarının önde gelen ajanları olan apiksaban (Apelto) ve rivaroksaban (Rivelto), kan sulandırıcı tedavilerdeki köklü markamız Enox (enoksaparin) ile birlikte Urartu - Kan & Damar ürün grubunda yerini aldı. Bu alanda, varis ve hemoroid tedavisi için geliştirilen Neoven (Ruscus aculeatus) ise, %100 Türkiye'de geliştirilmiş ve üretilmiş bir Geleneksel Bitkisel Tıbbi Ürün (GBTÜ) olarak geri ödeme listesine girdi. Neoven, yerli Ar-Ge başarımızın simgelerindendir.

Diyabet alanı da stratejik odaklarımız arasında. Ar-Ge süreçleri tamamlanan, ruhsatlandırma aşamasında olan kapsamlı ürün portföyümüzle; Dahiliye & Diyabet Terapi Takımımızın lansman süreci hızla ilerliyor. Bu hedef doğrultusunda, sadece bu alanda çalışacak 80 yeni ekip üyesi ile 2026 yılında satış ve pazarlama kadromuzu 400 kişiye ulaştırmayı planlıyoruz. 'Odaklanarak Büyüyoruz' vizyonumuzla mevcut ürün gruplarımızı da yeniden yapılandırdık: Hitit - Ağrı & Ateş Grubu: Parol (parasetamol), Pedifen (ibuprofen), Dexofen (deksetoprofen) gibi analjezik ve antiinflamatuar ürünlerimizi kapsıyor. Sümer - Solunum & Antiinfektif Grubu: Enfluvir (oseltamivir), Klavunat (amoksisilin-klavulanik asit) ve Klamer (klaritromisin) bu grupta yer alıyor. Türkiye'nin API üretiminde öncü kuruluşlarından biri olarak, yüksek kalite, güçlü Ar-Ge ve sürdürülebilir üretim anlayışımızla uzmanlık tedavi alanlarında da büyümeye kararlılıkla devam ediyoruz.

Atabay olarak önceliklerimizi; odaklandığımız terapi alanlarında daha da derinleşmek, etkin madde üretim kapasitemizi artırarak yerli üretim gücümüzü güçlendirmek ve yeni ruhsatlı ürünlerle portföyümüzü zenginleştirmek üzerine kurduk. Aynı zamanda biyoteknoloji ve kronik hastalık gruplarında yeni yatırımlarla yüksek katma değerli büyümeyi sağlamayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda attığımız her adımı, uzun vadeli sürdürülebilirlik ve Türkiye'nin ilaçta bağımsızlığı hedefiyle uyumlu şekilde planlıyoruz. Atabay'ı, yerli API üretimi ve yüksek katma değerli tedavilerle Türkiye'nin ilaçta bağımsızlığının simge markalarından biri haline getirmeyi ve global ölçekte referans bir üretici konumuna taşımayı hedefliyoruz.



Biyoteknoloji ve kronik hastalık gruplarında yeni yatırımlarla yüksek katma değerli büyümeyi sağlamayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda attığımız her adımı, uzun vadeli sürdürülebilirlik ve Türkiye'nin ilaçta bağımsızlığı hedefiyle uyumlu şekilde planlıyoruz. Atabay'ı, yerli API üretimi ve yüksek katma değerli tedavilerle Türkiye'nin ilaçta bağımsızlığının simge markalarından biri haline getirmeyi ve global ölçekte referans bir üretici konumuna taşımayı hedefliyoruz.

Berko İlaç, 40 Yılı Aşkın Süredir Toplum Sağlığına Değer Katıyor



Ecz. Barış Özyurtlu
Berko İlaç CEO

Türk ilaç sektörünün ve ülke ekonomisinin sürdürülebilir oluşumuna 40 yılı aşkın süredir katkı sağlayan Berko İlaç'ın CEO'su Ecz. Barış Özyurtlu ile Türkiye'de yerli ilaç üretiminin dinamikleri ve Berko İlaç'ın 40 yıllık başarılı yolculuğu üzerine bir sohbet gerçekleştirdik.

Berko İlaç'ın içinden yetişen bir lider olarak tanıyoruz sizi. Bize biraz kendinizden ve CEO'luğa giden süreçteki serüveninizden bahseder misiniz?

Eczacılık fakültesi mezunuyum. Meslek hayatıma 2002 yılında Berko İlaç'ta Tıbbi Tanıtım Temsilcisi olarak başladım. Bu görevi altı ay sürdürdükten sonra, altı ay da Bölge Yöneticisi olarak devam ettim ve sonrasında Bölge Müdürü olarak görev aldım. 2008-2013 yılları arasında eczane eczacılığı yaptım ve aynı dönemde Berko İlaç'a danışman eczacı olarak hizmet vermeyi sürdürdüm. 2014-2016 yılları arası Genel Müdür Yardımcısı, 2016 yılında ise Genel Müdür oldum. 2 yıldır da CEO olarak görevimi sürdürüyorum.

Dört yıl Diyarbakır Eczacı Odası'nda Yönetim Kurulu Üyeliği, dört yıl TEB (Türk Eczacıları Birliği) Delegeliği yaptım ve 2025-2027 dönemi TEB Delegeliği görevine devam ediyorum. İVEK Mütevelli Heyet Üyesiyim ve İVEK İlaç Endüstrisi ve Teknolojileri Komisyon Başkanlığını yürütüyorum. Ayrıca DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) Sağlık İş Konseyi'nin yeni yürütme kurulunda yer alıyorum. 2014 yılında Genel Müdür Yardımcısı olarak merkez ofise geldiğim günden bugüne ciddi bir ivme yakaladık. 2015 yılında 105 milyon TL civarında olan ciromuz bugün 5 milyar TL gibi rakamlara ulaştı. 21 milyon kutu üretimimiz varken, şu an 90 milyon kutuları geçmiş durumdayız. Yeni yatırımlarımızla 150 milyon kutuya ulaşmayı hedefliyoruz. Tüm bu gelişimin bir parçası olmak benim için büyük bir mutluluk ve gurur kaynağı.

Türkiye'deki ilaç fiyatlandırma politikaları ve ruhsatlandırma süreçlerinde yaşanan gecikmeler, yerli bir üretici olarak sizleri nasıl etkiliyor?

Yerli üretim yapan firmaların kutu bazında satışları neredeyse pazarın %89'u civarında. Ancak değer bazında değerlendirildiğinde bu oran %60'lara yaklaşmıyor. Bunun bir sebebi, katma değeri yüksek ürünler

üretmiyor oluşumuz. Diğer bir sebep de jenerik ürünü ürettiğimiz anda fiyatın başlangıçtan itibaren düşmesi; ardından geri ödeme sürecinde çeşitli sebeplerle yeniden iskonto yapmak zorunda kalmamız. Böylece orijinal ürünün yarısı değerine kadar inmiş oluyoruz.

Türkiye'deki fiyatlandırma sistemi yerli üreticileri oldukça zorluyor. Fiyatlar, Avrupa ülkelerinin %17-%23'ü seviyesinde. Yüksek kaliteli, ancak dünyadaki neredeyse en ucuz fiyatlı ürünleri üretiyoruz. Fiyatların bu kadar aşağıda tutulması üreticiyi olumsuz yönde etkiliyor. Yeni yatırımlara yönelemiyoruz; üretim kapasitemizi artırmak, fabrikaya yatırım yapmak zorlaşıyor ve Ar-Ge için ayrılan bütçe de doğal olarak kısılmak durumunda kalıyor.

Berko ilaç, Berat Beran ilaç'la birlikte tüm ilaç sektörü içerisinde kutu satışında Türkiye'de 10. sırada yer alıyor. Ciromuz ise bu yılı baz alırsak 5 milyar TL civarında. Kutu satışlarımız değerlendirildiğinde ve kutu satışımızdaki başarı göz önünde bulundurulduğunda bu cironun 8 milyar TL'nin üzerinde olması gerekirdi, ancak fiyatlandırma politikaları nedeni ile kutu satışımız ve ciromuz doğru orantılı değil. Bu durum da fiyatlandırma politikalarının bir sonucu olarak karşımıza çıkıyor.

İlaç üretimi yüksek teknoloji gerektirir, bu teknolojiye yatırım yapabilmek için de firmaların yeterli kârlılığa ulaşması gerekir. Türkiye'de devletin uyguladığı bu fiyat politikası ile ilaçta geleceği inşa etmek güç hale geliyor. Ruhsatlandırma süreçleri ülkemizde biraz uzun sürüyor. Bunu doğrudan Türkiye ilaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK) ile ilişkilendirmek de belki çok doğru değil. TİTCK, 2018 yılında Uluslararası İlaç Denetim Birliği'ne (PIC/S) ve 2020 yılında ICH'e tam üye olarak ruhsatlandırma, klinik araştırmalar ve farmakovijilans gibi faaliyetlerinde uluslararası standartları karşıladığını tescil ettirmiştir. Son olarak 2023 yılında TİTCK, Dünya Sağlık Örgütü tarafından listelenen ulusal ilaç otoritesi olmuştur. Bu gerekliliklere ilaç firmalarının biraz daha hızlı adapte olması ruhsat sürelerinin hızlanmasını sağlayabilir. COVID döneminde TİTCK'da birikmiş dosyaların sonuçlandırılması için ilave aksiyonlar alınması da süreçleri hızlandıracaktır. Umarım en kısa sürede bunun sonucunu görürüz. Yaklaşık 1.800 adet ruhsat başvuru birikmiş durumda, yıllık kapasitenin 500 olduğunu düşünürsek, hiç yeni başvuru



gelmesi dahi biriken başvuruların ruhsatlarının çıkması yaklaşık üç yılı bulacaktır. Bu sürecin bu kadar uzun olması hem yerli hem de uluslararası firmalar için elbette zorlayıcı. Bizim de ruhsat başvurusunda bulunduğumuz ve şu an ruhsatlarının çıkmasını beklediğimiz ürünlerimiz var.

Berko ilaç'ın portföyünde hâlihazırda kaç ürün bulunuyor?

Yaklaşık 154 civarında ürünümüz bulunuyor. Bunların 60 kadarını aktif olarak üretiyoruz, kalanını ise hem iç hem dış pazar için ihtiyaca binaen üretiyoruz. Bazı ürünlerin ise üretimini biz gerçekleştiriyoruz fakat satış, pazarlama ve dağıtım faaliyetleri için farklı firmalarla anlaşmalar yapıyoruz.

Berko ilaç'ın kronik ilaç pazarına girmek üzere yaptığı yatırımlardan söz eder misiniz?

Ağrı kesiciler, vitamin-mineral gruplarının yer aldığı akut pazarındaki güçlü konumumuza kronik pazarı da ekleme kararı aldık. Yatırımlarımızı Tip 1 ve Tip 2 diyabet tedavisinde kullanılacak ürünler üzerine yoğunlaştırdık. Özellikle son dönemde zayıflama konusunda popüler hale gelen semaglutide ve liraglutide için bir iş birliği anlaşması yaptık, tirzepatide gibi ürünlerle ilgili görüşmelerimiz devam ediyor. Bunun dışında bir biyoteknolojik ürün konusunda bir anlaşmaya imza attık. Ayrıca steril hormon ürünlerine yönelik bir yatırımımız bulunuyor. İki antibiyotik ise şu an portföyümüze eklenmiş durumda. Diyabet alanındaki ürünler için ruhsat başvurularını yapmış bulunuyoruz ve büyük ihtimalle 2027 yılında bu ürünleri pazara sunmuş olacağız. Ayrıca nadir hastalıklarla ilgili proje çalışmalarına da başladığımızı söyleyebilirim.

BERKO İLAÇ



Ağrı kesiciler, vitamin-mineral gruplarının yer aldığı akut pazarındaki güçlü konumumuza kronik pazarı da ekleme kararı aldık. Yatırımlarımızı Tip 1 ve Tip 2 diyabet tedavisinde kullanılacak ürünler üzerine yoğunlaştırdık. Diyabet alanındaki ürünler için ruhsat başvurularını yapmış bulunuyoruz ve büyük ihtimalle 2027 yılında bu ürünleri pazara sunmuş olacağız.



Türkiye ilaç pazarında güçlü bir marka olan Berko ilaç, bir dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. OTC ürünlerde dış pazarlarda varlık göstermek kronik ürünlere göre daha zor. Şu an Irak, Azerbaycan, Vietnam, Yemen, Suudi Arabistan Krallığı ve Balkan ülkeleri olmak üzere 18 kadar ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Kardiyovasküler ürünler, diyabet ürünleri ve antibiyotiklerde dış pazarlarda talebin yüksek olduğunu söyleyebilirim. Dolayısıyla kronik ilaç pazarına girişimiz ile birlikte ihracat hacmimizi de artırmayı hedefliyoruz.

Berko ilaç şu an dış pazarlarda hangi ülkelerde varlık gösteriyor? Kronik ilaç pazarına da girecek olmanızla birlikte dış pazarlardaki hedefleriniz neler olacak?

Türkiye ilaç pazarında güçlü bir marka olan Berko ilaç, bir dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. OTC ürünlerde dış pazarlarda varlık göstermek kronik ürünlere göre daha zor. Şu an Irak, Azerbaycan, Vietnam, Yemen, Suudi Arabistan Krallığı ve Balkan ülkeleri olmak üzere 18 kadar ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Kardiyovasküler ürünler, diyabet ürünleri ve antibiyotiklerde dış pazarlarda talebin yüksek olduğunu söyleyebilirim. Dolayısıyla kronik ilaç pazarına girişimiz ile birlikte ihracat hacmimizi de artırmayı hedefliyoruz.

Berko ilaç'ın Ar-Ge çalışmalarından biraz bahseder misiniz?

2018 yılında Ar-Ge belgesi almaya hak kazanan Berko ilaç Ar-Ge Merkezi'nde, her yıl yaklaşık 13-14 yeni ürün projesi geliştiriliyor. Yüksek lisans ve doktora derecesine sahip eczacı, kimyager ve kimya mühendislerinden oluşan 35 kişilik araştırmacı kadromuz; güncel teknolojiyle donatılmış laboratuvarlarımız ve kapsamlı ekipman altyapımızla birlikte, Berko Ar-Ge Merkezi'nde katma değeri yüksek ve yenilikçi ürünler geliştirmek üzere çalışmalarını sürdürüyor.

Üretim tesisinizden ve yıllık üretim kapasitenizden söz eder misiniz?

21.500 m² kapalı alana sahip Berko ilaç Üretim Tesisleri'nde bu yıl yaklaşık 92 milyon kutu üretim gerçekleştirildi. Bunun 72 milyonu bizim kendi ürünlerimizden oluşurken, 20 milyon kadarı da fason ürettiğimiz ürünlerden oluşuyor.

Berko ilaç'ın İK stratejilerinin temelinde nasıl bir anlayış var? Çalışanlar rahatlıkla üst yönetim ile direkt iletişime geçebiliyor mu?

İK yaklaşımımızın temelinde insana değer vermek var. İnsanlar bu değeri hissettiklerinde şirkete bağlılık ve aidiyet duygusu da bununla birlikte geliyor. Şirketimizde bu aidiyet

duygusunun oldukça yüksek olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Kendi adıma, CEO olarak kapım herkese açıktır. Herkes rahatlıkla gelip benimle fikirlerini paylaşabilir, zamanım elverdiği ölçüde dinlemeye gayret gösteririm. Bu yaklaşım, şirket içinde tüm çalışanlara olumlu şekilde yansıyor elbette.

Önümüzdeki 5 yıl içinde hedefleriniz nelerdir?

Hedefim, organizasyon yapısının ve yapıda yer alan tüm departman çalışanlarının verimliliğini artırmak şeklinde. İlave olarak yenilikçi ve katma değeri daha yüksek ürünleri, Türkiye ilaç pazarına sunma çalışmalarımızı sürdürüreceğiz. Satışlarımızı karşılamak üzere üretim tesislerimizin kapasitesini ve verimliliğini artırmaya devam edeceğiz. Yeni ürünlerimizle birlikte dış pazarlarda etkinliğimizi ve dış ticaret hacmimizi artıracğız.

Son olarak karar vericilere buradan ne mesaj vermek istersiniz?

Sağlık Bakanlığı ve SGK, ilaç fiyatlarının düşük kaldığı konusunda sanırım bizlerle aynı düşüncedeler. Ancak Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sağlıkta uyguladığı politikalarla ilaç bütçesi son dönemlerde biraz geride kalıyor. Geçmişte daha az kutu satışı yaparken, şu an daha çok kutu satışı yapmamıza rağmen GSYH'den aldığımız pay, geçmiş yıllarda %1,2 seviyelerindeyken %0,68'e düşmüş durumdadır. Bu durum, ilaç fiyatları ve geri ödeme politikalarının bizleri ne ölçüde zorladığını gösteren bir tablodur.

Maliye Bakanlığı'nın sağlık alanında, özellikle ilaca yönelik politikalarını gözden geçirmesini ve bu alana ayrılan bütçe oranının, bizim çok altında kaldığımız OECD ülkelerinde kişi başı ilaç satışı ile GSYH içindeki payı ifade eden %1,2 ortalamasına yakın seviyelere çekilmesini bekliyoruz. Mevcut olumsuz politikaların devam etmesi halinde, uzun yıllar boyunca büyük çaba ve emekle bugünkü seviyesine ulaşan ilaç endüstrisi, geleceğini sağlıklı biçimde kurgulamakta zorlanacak ve geride kalma riskiyle karşı karşıya olacaktır. Bu durum ise hastaların ilaca erişimi açısından ciddi ve olumsuz sonuçlar doğurabilecektir.

Berko İlaç'tan Yeni Üretim Tesisi Yatırımı!



Berko İlaç Bozüyük Üretim Tesisleri

www.berkoilac.com.tr

[f berkoilacTR](#) [berkoilactr](#) [in Berko İlaç ve Kimya San. A.Ş.](#)

BERKO İLAÇ
"sağlıklı yarınlara"

Toplumsal Fayda Projelerimizle 'İyilikte Buluşuyoruz'



Hale Koray
Merck Türkiye Kurumsal İletişim
Kıdemli Departman Müdürü

Merck Türkiye Kurumsal İletişim Kıdemli Departman Müdürü Hale Koray ile kurumsal iletişimin toplumsal faydaya nasıl dönüştüğünü, sosyal sorumluluk projelerinin kurum kültüründeki yerini ve çalışan gönüllülüğüyle büyüyen etki alanını konuştuk. Koray, 'İyilikte Buluşuyoruz' yaklaşımıyla hayata geçirilen projelerden, kapsayıcılık ve toplumsal cinsiyet eşitliği odağındaki çalışmalara kadar Merck Türkiye'nin yarattığı sosyal etkiyi paylaştı.

Kendinizden ve ekibinizden biraz bahseder misiniz?

Boğaziçi Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü mezunuyum. İş hayatıma bankacılık sektöründe başladım. Bir buçuk yıllık bankacılık tecrübesinden sonra, MSD ilaçları'nda ilaç sektörüne adım attım. MSD'deki 14 yıllık iş deneyiminin 12 yılında kurumsal iletişim departmanında farklı sorumluluklar aldım. Bu süreçte, çeşitli tedavi alanlarıyla ilgili pek çok iletişim ve farkındalık projesi, kurumsal sosyal sorumluluk projeleri, medya ilişkileri, sağlık politikaları ve iletişim iş birliği projeleri, tıp ve hasta demekleriyle birlikte hayata geçirilen farkındalık kampanyaları, yeni ürün lansmanları gibi konularda deneyim kazandım. Engelli kişilerin iş hayatına kazandırılması konusundaki sosyal sorumluluk projesi, ekibe MSD'nin Amerika'daki merkezinden CEO özel ödülü getirdi.

2013 yılında Kurumsal İletişim Yöneticisi olarak görev yapmaya başladığım Merck Türkiye'de halen Kurumsal İletişim Kıdemli Departman Müdürü olarak görevime devam ediyorum. Bu süreçte hayata geçirdiğimiz pek çok iletişim projesi, MediaCat, Sağlık Gönüllüleri Derneği, Rotary gibi kurumlarca ödüle layık görüldü. Bu projeler Merck Global'de en iyi uygulama seçildi. Merck Türkiye'de ana hatlarıyla şirket stratejilerine ve önceliklerine uygun şekilde, dış ve iç iletişim planlarının hazırlanması ve uygulanmasından, sosyal sorumluluk projelerinden, Merck Türkiye sosyal medya hesaplarının yönetiminden sorumluyum. Profesyonel ve kişisel gelişim konularında gerek Türkiye'de gerekse yurt dışında katıldığım çeşitli eğitim programlarının yanı sıra, Galatasaray Üniversitesi Medya ve İletişim Stratejileri Sertifika Programı'nı tamamladım. Halen AİFD'de (Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği) Kurumsal İletişim ve Savunuculuk Yürütme

Grubu'ndayım ve BPW İstanbul üyesiyim. Evliyim ve 19 yaşında bir kız çocuk annesiyim.

Merck Türkiye'de kurumsal iletişim çalışmalarımızı kıdemli kurumsal iletişim uzmanı ve departman asistanı olan iki değerli ekip arkadaşım ile birlikte yürütüyoruz. Deneyimli ekip arkadaşlarım özellikle sosyal medya, sosyal sorumluluk projeleri, medya ilişkileri, iç iletişim faaliyetleri alanlarında görev alırlar. Ek olarak, iletişim ve sosyal medya ajansları, organizasyon acentaları gibi hizmet sağlayıcılarımızın koordinasyonu konusunda çalışıyorlar. Kurumsal İletişim, doğası gereği çok dinamik, şirket içinde ve dışında çoklu paydaş yönetimi gerektiren, stratejileri oluşturmak kadar hayata geçirmenin de kritik önem taşıdığı ve aynı anda zamanda farklı konulara odaklanabilmeyi gerektiren bir departman. Bu bağlamda, yaratıcı fikirlerine ve uygulama becerilerine çok güvendiğim ekip arkadaşlarımla, iyi bir takım oyuncusu olarak projelerimizi gerçekleştiriyoruz.

Merck Türkiye'nin kurumsal sosyal sorumluluğa (KSS'ye) yaklaşımı için neler söylersiniz? Merck'in kurumsal iletişim stratejisinde KSS'nin yeri ve önemi nedir?

Merck Türkiye olarak kurumsal sosyal sorumluluğu, işimizin ayrılmaz bir parçası ve topluma karşı taşıdığımız sorumluluğun doğal bir uzantısı olarak görüyoruz. Bilimsel gelişimi, insan sağlığını ve toplumsal faydayı odağımıza alıyoruz, bu nedenle KSS'yi kurumsal iletişim stratejimizin merkezinde konumlandırıyoruz. Bu anlayış doğrultusunda çalışan gönüllülüğünü teşvik etmek, toplumsal dayanışmayı güçlendirmek ve sosyal sorumluluk bilincini yaygınlaştırmak amacıyla, şirketteki farklı departmanlardan gönüllü arkadaşlarımızı da dahil ederek bir 'Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ekibi' kurduk. Ardından, 'İyilikte Buluşuyoruz' çatısı altında kapsamlı projeler hayata geçirdik. 2025 yılı boyunca çeşitli demek ve vakıflarla kurduğumuz iş birlikleri sayesinde eğitim, sağlık ve toplumsal eşitlik alanlarında ölçülebilir sosyal faydalar yaratmayı başardık.

Gerçekleştirdiğimiz her proje, Merck'in global vizyonu olan 'Bilimle Keşfediyor, İnsanlığı Güçlendiriyoruz' anlayışının yerleşmiş bir yansımasıdır. Topluma katkı sağlamayı,

sürdürülebilir gelişim kültürünü güçlendirmeyi ve çalışanlarımızın iyilik için buluşmasını desteklemeyi de bu vizyonun temel taşları arasında görüyoruz.

Şirket içinde çalışanların aktif rol aldığı gönüllülük programları var mı?

Merck Türkiye'de yürüttüğümüz tüm sosyal sorumluluk projelerini çalışan gönüllülüğü temeli üzerine kurduk. 'İyilikte Buluşuyoruz' çatısı altında hayata geçirdiğimiz her çalışma, çalışanlarımızın gönüllü katkılarıyla destekleniyor ve onların emeğiyle topluma dokunan gerçek hikâyelere dönüşüyor. 2025 yılı başında gönüllü çalışanlarımızın katılımıyla oluşturduğumuz Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ekibimiz, yıl boyunca takip edeceğimiz yol haritasını belirledi ve ilk adım olarak 'Çalışan Gönüllülüğü Eğitimi'ni düzenledik. Uzman bir eğitmen tarafından verilen bu eğitimle, gönüllülük bilincini güçlendirmeyi ve bireysel çabanın toplumsal faydaya nasıl dönüştüğünü göstermeyi amaçladık.

Bu süreçle eş zamanlı olarak, birlikte çalışacağımız sivil toplum kuruluşları ve proje alanlarını da belirledik. Merck Türkiye olarak KAÇUV, Hayata Destek Demeği, AİP (Acil İhtiyaç Projesi), GETEM (Boğaziçi Üniversitesi Görme Engelliler Teknoloji ve Eğitim Laboratuvarı) ve Herkese Kitap Vakfı gibi toplumun farklı alanlarında aktif rol üstlenen sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği yaptık. Çalışanlarımız bu projelerde yalnızca destek veren değil, birlikte üreten, birlikte umut olan bir rol üstleniyor. Gönüllülüğü, hem kurum kültürümüzün hem de daha iyi bir yaşam için birlikte hareket etme anlayışımızın temel bir parçası olarak görüyoruz. Bu yaklaşım, Merck Sağlık Hizmetleri'nin global vizyonu olan 'As One For Patients – Hastalar İçin Hep Birlikte' anlayışıyla da birebir örtüşüyor.

Son zamanlarda hayata geçirdiğiniz önemli KSS projelerinizden söz eder misiniz?

Merck Türkiye olarak toplumun farklı ihtiyaç alanlarına dokunan birçok anlamlı projeyi hayata geçirdik. Bunları şu şekilde sıralayabilirim:

MERCK



Merck Türkiye olarak kurumsal sosyal sorumluluğu, işimizin ayrılmaz bir parçası ve topluma karşı taşıdığımız sorumluluğun doğal bir uzantısı olarak görüyoruz. Bilimsel gelişimi, insan sağlığını ve toplumsal faydayı odağımıza alıyoruz, bu nedenle kurumsal sosyal sorumluluğu, iletişim stratejimizin vazgeçilmez bir parçası olarak konumlandırıyoruz.



Anadolu Sana Geliyoruz – AİP (Acil İhtiyaç Projesi) Vakfı İş Birliği

Kırsal bölgelerdeki çocuklara destek olmayı hedefleyen projede gönüllü çalışanlarımız, AİP'in belirlediği ihtiyaçları karşıladı. Tunceli'de yürütülen son çalışmada, bölgedeki çocuklara kışlık giysi yardımı ve okul ihtiyaçları sağlayarak, daha güvenli bir kış geçirmelerine destek olduk.

Kütüphane Açılışları – Herkese Kitap Vakfı İş Birliği

Herkese Kitap Vakfı'nın 'Elele Her Köy Okuluna Bir Kütüphane' projesi kapsamında, geçtiğimiz yıl Hatay'da depremten etkilenen bir köy okulunda kütüphane kurduk. Bu yıl Kasım ayında Kahramanmaraş'ta ikinci bir kütüphanemizi açtık. Çocuklara ilham veren bir öğrenme alanı sunan bu projeye Merck Türkiye çalışanları kitap bağışlarıyla da önemli destek verdiler.

Umut Kafe – KAÇUV İş Birliği

KAÇUV'un gezici sosyal sorumluluk projesi 'Umut Kafe', Merck Türkiye gönüllülerinin katılımıyla özel bir etkinliğe dönüştü. Çalışanlarımızın gün boyunca kahve ve atıştırmalık servisi yaparak satıştan elde ettikleri tüm gelir, kanser tedavisi gören çocuklara ve ailelerine aktarıldı. Bu etkinlik, gönüllülük ruhunu pekiştiren ve toplumsal dayanışmayı görünür kılan bir örnek oldu.

OKİ-HİJİ ve Destekar – Hayata Destek Derneği İş Birliği

Gönüllü ekiplerimiz, deprem bölgesindeki çocuklar için hijyen ve kırtasiye ürünleriyle dolu OKİ-HİJİ çantaları hazırladı. Adıyaman'da dağıtılan bu çantalar çocukların eğitim ve sağlık ihtiyaçlarını destekledi. Aynı etkinlikte, deprem bölgesindeki kadınların el emeğiyle ürettiği 'destekar' ürünlerinin satışı yapıldı ve toplanan gelir afet bölgesindeki ihtiyaç sahiplerine aktarıldı.

Sesli Kitap Projesi – GETEM İş Birliği

Görme engelli bireylerin bilgiye erişimini kolaylaştırmayı amaçlayan bu projede Merck gönüllüleri kitap seslendirdi. Bu katkı, erişilebilirlik ve fırsat eşitliği konusunda kurum içinde güçlü bir farkındalık yarattı.

Merck 25. Yıl Burs Fonu – TEV İş Birliği

Türkiye'deki 25. yılımız kapsamında Türk Eğitim Vakfı (TEV) ile birlikte 'Merck Türkiye 25. Yıl Burs Fonu'nu oluşturduk. Bu fon ile 2023 yılında gerçekleşen depremten etkilenen 25 kadın tıp fakültesi öğrencisine burs desteği vermeye başladık. Almanya'da bulunan Merck Aile Vakfı'nın desteğiyle süresi uzatılan burs fonumuz, tamamı kız öğrencilerden oluşan bursiyerlere mezuniyetlerine kadar kesintisiz eğitim desteği sunuyor. 2026'da gönüllü çalışan ağıımızı genişletmeyi, yeni sosyal iş birlikleri oluşturmayı ve 'İyilikte Buluşuyoruz' kültürünü daha da güçlendirmeyi sürdüreceğiz. Eğitimi toplumsal kalkınmamızın en önemli yapı taşı olarak görüyoruz. Merck Türkiye olarak, 27 yıldır olduğu gibi önümüzdeki yıllarda da içinde bulunduğumuz topluma katkı sunmaya, genç nesillerin eğitimine, sağlık alanına ve toplumsal eşitliğin güçlenmesine yönelik ölçülebilir sosyal faydalar yaratmaya kararlılıkla devam edeceğiz.

Merck Türkiye olarak sosyal sorumluluk projeleriniz ve insan kaynakları uygulamalarınızla lâıyk görüldüğünüz ödüllere ilişkin neler söylemek istersiniz?

Kurumsal sosyal sorumluluk anlayışımız doğrultusunda, toplumsal fayda yaratmayı



Gerçekleştirdiğimiz her proje, Merck'in global vizyonu olan 'Bilimle Keşfediyor, İnsanlığı Güçlendiriyoruz' anlayışının yerleşmiş bir yansımasıdır. Topluma katkı sağlamayı, sürdürülebilir gelişim kültürünü güçlendirmeyi ve çalışanlarımızın iyilik için buluşmasını desteklemeyi de bu vizyonun temel taşları arasında görüyoruz.

odağımıza alan projeler geliştiriyoruz. Kapsayıcılığı ve eşitliği destekleyen uygulamalarla hem kurum içinde hem de toplum genelinde sürdürülebilir etki yaratmayı hedefliyoruz. Fark yaratan insan kaynakları uygulamalarımızla çalışan deneyimini güçlendiriyoruz. Bu yaklaşımlarımız, çalışanlarımız ve toplumumuz için değer üretmekle kalmayıp, aynı zamanda ulusal ve uluslararası platformlarda da takdir görüyor.

Merck Türkiye olarak toplumsal cinsiyet eşitliği ve kapsayıcılık alanında yürüttüğümüz çalışmalarla ulusal ve global ödüllere layık görüldük. Merck'in global düzeyde verdiği Aidiyet ve Kapsayıcılık Ödülleri kapsamında, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldük. Ardından, Kadın Dostu Markalar Platformu tarafından düzenlenen Kadın Dostu Markalar 2025 Farkındalık Ödülleri'nde, yine Toplumsal Cinsiyet Eşitliği kategorisinde ödül aldık.

Bu başarıların merkezinde yer alan EmpowerHer inisiyatifimiz; kadınların iş yaşamındaki görünürlüğü artırarak, liderlik yolculuklarını desteklemeyi ve kadın sağlığına yönelik farkındalığı güçlendirmeyi amaçlayan, şirket içi ve şirket dışı etki alanı geniş, bütünsel bir program olarak konumlanıyor.

EmpowerHer kapsamında; toplumsal cinsiyet eşitliğini destekleyen güçlü insan kaynakları uygulamalarımız, kadınların iş gücüne katılımını ve kariyer gelişimini destekleyen sürekli eğitim olanaklarımız bulunuyor. Kadın liderliğine verdiğimiz önemin bir göstergesi olarak, Merck Türkiye'de kadın çalışanlarımızın oranının %48, liderlik ekibimizde kadın lider oranımızın ise %53 olmasından mutluluk duyuyoruz.

Tüm bu çalışmalarımızın merkezinde güçlü işveren markamızı, yaptığımız iletişim çalışmalarında daha da ön plana çıkarmamızı sağlayan ve insanı merkeze alan insan kaynakları uygulamalarımız var. Kapsamlı yan haklar, esnek çalışma modelleri, performansı ödüllendiren yaklaşımımız ve yetenek yönetimi stratejimiz fark yaratan bu uygulamalarımızın önemli unsurları arasında. Bu konuda birkaç örnek paylaşmam gerekirse; 'Fertilite Tedavileri Yardımı Programı' ile ebeveynlik hayalini gerçekleştirmek isteyen



tüm çalışanlarımızı kapsayıcı bir şekilde destekliyoruz. Bu program kapsamında, hekim tarafından gerekli görülen tüm fertilite tedavileri, tanı ve test süreçleri ile genetik incelemeler dâhil olmak üzere tedaviye ilişkin tüm maliyetler şirketimiz tarafından karşılanıyor. Süreç tamamen çalışanın inisiyatifinde ve gizlilik esasına dayalı olarak yürütülüyor.

'Önemli Anlar İzni' uygulamamız ise çalışanlarımızın kritik sağlık sorunları yaşayan birinci derece yakınlarına bakım verebilmelerine imkân tanıyor. Bu desteği kurum kültürümüzün doğal bir parçası hâline getirmeyi amaçlıyoruz. Aynı desteği evlat edinme sürecindeki çalışanlarımıza da sunuyoruz. Bir diğer fark yaratan ve kapsayıcı yan hak uygulamamız da medeni durum fark etmeksizin tüm partnerlerin sağlık sigortası kapsamına dahil edilmesi.

Tüm bu çalışmalar ve fark yaratan insan kaynakları uygulamalarıyla geçtiğimiz günlerde bu yılın üçüncü ödülünü PERYÖN'den almanın mutluluğunu yaşadık. PERYÖN 17. İnsana Değer Ödülleri'nde, Değer Yaratıcı Uygulamalar kategorisinde Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Yönetimi Ödülü'ne layık görüldük.

Bu ödüller, projelerimizin arkasındaki emeği ve değeri görünür kılarak, Merck Türkiye'deki çalışma arkadaşlarımızla birlikte şirketimize ve topluma katkı sunan çalışanları daha ileriye taşıma konusunda bizlere güçlü bir motivasyon sağlıyor.



Kurumsal sosyal sorumluluk anlayışımız doğrultusunda, toplumsal fayda yaratmayı odağımıza alan projeler geliştiriyoruz. Kapsayıcılığı ve eşitliği destekleyen uygulamalarla hem kurum içinde hem de toplum genelinde sürdürülebilir etki yaratmayı hedefliyoruz. Fark yaratan insan kaynakları uygulamalarımızla çalışan deneyimini güçlendiriyoruz. Bu yaklaşımlarımız, çalışanlarımız ve toplumumuz için değer üretmekle kalmayıp, aynı zamanda ulusal ve uluslararası platformlarda da takdir görüyor.

Ali Raif İlaç, Mizahın Gücüyle Kalp Sağlığına Dikkat Çekiyor

Ali Raif İlaç'ın koşulsuz katkılarıyla 'Doğru Bilinen Yanlışlar - Kalp Sağlığı Projesi' hayata geçti. Proje, bilimsel bilgiyi mizahla birleştiriyor ve toplumu doğru bilgiyle buluşturmayı hedefliyor.



Soldan Sağa >> Uzm. Dr. Berrak Alagöz Akgöz - Kıdemli Medikal Müdür >> Prof. Dr. Erdal Belen - Kardiyoloji Uzmanı >> Gülnida Özdamar - Kıdemli Ürün Müdürü >> Serkan Yıldırım - Dijital İletişim Yöneticisi >> Canan Sarıdaş Öztürk - Kurumsal İletişim Müdürü

Kalp ve damar hastalıkları, dünya genelinde en yaygın ölüm nedenleri arasında yer alırken, bu hastalıklarla ilgili toplumdaki bilgi kirliliği de ciddi bir sağlık sorunu oluşturuyor. Bilgi eksikliği ya da yanlış bilgiler, bireylerin kalp sağlığı ile ilgili doğru davranışlar geliştirmesini engelliyor ve önlenabilir risk faktörlerini artırıyor. Bu soruna farklı bir pencereden bakarak toplumsal farkındalığı artırmak, sağlık bilincini güçlendirmek ve kalp hastalıklarının erken fark edilebilmesine katkı sağlamak amacıyla Doğru Bilinen Yanlışlar – Kalp Sağlığı Projesi, bilimsel bilgiyi mizahla birleştiriyor ve toplumu doğru bilgiyle buluşturmayı hedefliyor.

Kardiyoloji alanında 60 yıllık deneyimi ve yaşama değer katma misyonu ile Ali Raif İlaç'ın koşulsuz katkılarıyla desteklenen proje, 29 Eylül Dünya Kalp Günü kapsamında hayata geçti. Sağlık Bilimleri Üniversitesi İstanbul Haseki Eğitim ve Araştırma Hastanesi, Kardiyoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi ve Klinik Şefi Prof. Dr. Erdal Belen'in bilimsel danışmanlığında, mizahın güçlü dili ve özgün karikatürlerle hazırlandı. Proje kapsamında derlenen bilimsel makale, toplumda sık karşılaşılan kalp sağlığına dair yanlış bilgileri ele alırken, her bir karikatür bu bilgileri mizah yoluyla sorguluyor. Kalp krizi belirtilerinden aşılara, tansiyon ve kolesterolde ilaç reddinden ritim bozukluklarına, aile öyküsünden genç hastalardaki risk faktörlerine kadar pek çok konuda 'doğru' ve 'yanlış' ifadeler görsellerle desteklenerek sunuluyor.

Kalp sağlığı konusunda projenin bilimsel danışmanı olan Prof. Dr. Belen, "Kalp sağlığı, hayat kalitemizi doğrudan belirleyen en temel unsurlardan biri olduğu gibi kalp damar hastalıkları ülkemizde ve dünyada en sık ölüm sebebidir. Ancak toplumda kalp hastalıklarıyla ilgili pek çok yanlış bilgi ve kulaktan dolma inanış yaygın şekilde dolaşmaktadır. Bu yanlışlar, çoğu zaman kişilerin hem hastalıklara geç tanı almasına hem de risklerini fark edememesine neden olur. Bu proje, kalp sağlığı konusunda doğru bilinen yanlışları sade, anlaşılır ve bilimsel temellere dayalı bir dille açıklamayı amaçlamaktadır. Amacım, herkesin kendi sağlığıyla ilgili bilinçli kararlar verebilmesine katkı sağlamak ve kalp hastalıklarından korunmada doğru adımların ne olduğunu açıkça ortaya koymaktır" değerlendirmesinde bulundu. Projenin amacı, halk arasında kalp sağlığı için yaygın bir kaniya dönmüş yanlış bilgileri sadece düzeltmek değil, aynı zamanda okuyucuyu düşündürmek ve kalıcı bir farkındalık yaratmak. Mizahın gücünden yararlanılarak hazırlanan içerikler, özellikle kırk yaş üstü kişiler, kronik hastalığı olan bireyler ve aile öyküsünde kalp hastalığı olan gruplara hitap ediyor. Karikatürist yaklaşımıyla hem eğlendiren hem düşündürten ve doğru bilgiye yönlendiren içeriklere erişim, herkese açık.

Makale ve karikatürlerine www.dogrubilinenyanlislar.com.tr adresinden ya da ilgili sosyal medya hesaplarından ulaşılabilen proje, aynı zamanda bir çağrıyı da içinde barındırıyor: "Kalbinize iyi bakın, doğru bilgiyi paylaşıp çevrenizde de farkındalığı artırın."

Kalp Sağlığında 60 Yıllık Bilimsel Birikim

ali raif ilaç

60 Yıldır Kalbin Yanındayız

Ali Raif İlaç olarak, 60 yıldır kalp sağlığına adanmış güçlü bilgi birikimimiz ve güvenilir ürün portföyümüz ile sadece tedavi değil, aynı zamanda toplumsal sağlık bilinci oluşturmaya da misyon edinmiş bir kurum olarak kalp sağlığına katkı sunmaya devam ediyoruz.

Kardiyoloji Alanındaki Gücümüz

Kardiyoloji alanındaki gücümüz; kalp yetmezliğinden antikoagülanlara, hiperlipidemiden antihipertansiflere uzanan tedavi alanlarımızla hekimlerin ve hastaların güvenilir çözüm ortağı olmamızı sağlıyor. Geniş ürün yelpazemizi, her biri kendi alanında uzmanlaşmış iki ayrı kardiyoloji ekibimizle destekliyor, yer aldığımız terapötik alanlara bilimsel bir derinlik kazandırıyoruz. Ürünlerimizin yanı sıra, hekimlerimizin mesleki gelişimine katkı sağlayan yenilikçi ve değer yaratan projelere imza atarak sektördeki öncü rolümüzü pekiştiriyoruz.

Toplum Sağlığına Katkı: 'Doğru Bilinen Yanlışlar Projesi'

Sağlık hizmetlerinin sürdürülebilirliği için bireylerin doğru bilgiye ulaşması büyük önem taşıırken, toplumu bilimsel ve güvenilir içeriklerle buluşturmak da önemli bir sosyal sorumluluk olarak öne çıkıyor. Bu anlayışla hayata geçirdiğimiz 'Doğru Bilinen Yanlışlar – Kalp Sağlığı' projesi, toplumda sıkça karşılaşılan yanlış inanışlara mizahın diliyle dikkat çekerek sağlık okuryazarlığına katkı sunmayı amaçlıyor.

Kardiyoloji alanındaki köklü deneyimimiz ve güçlü marka portföyümüzle şekillendirdiğimiz bu proje, hasta yolculuğuna bütüncül bir bakış açısıyla yaklaşma kararlılığımızın da bir yansıması. Hekimlerin uyarılarını destekleyen, hastaların ise kendi sağlıkları hakkında daha bilinçli kararlar almasına yardımcı olan içerikler, sadeleştirilmiş ancak bilimsel temelden ödün vermeyen bir formatla sunuluyor. Proje kapsamında hazırlanan mikro web sitesi, sosyal medya paylaşımları ve haftalık karikatür serileri, özellikle kalp krizi anı, risk faktörleri, tansiyon ve kolesterol yönetimi gibi kritik konuların doğru anlaşılmasına destek oluyor.

Eylül – Kasım 2025 döneminde kampanya, dijital mecralarda;

- 3,6 milyon gösterim
- 2 milyon kişiye erişim
- 105 bini aşkın etkileşim ve
- 7 bin 400'ün üzerinde web ziyareti ile geniş bir görünürlük elde etti.

Doğru bilginin yaygınlaşmasına katkı sağlamak için çıktığımız bu yolda, bilimsel danışmanımız Prof. Dr. Erdal Belen'in ve proje ekibimizin emeğiyle halk sağlığını koruma çabamızı bir adım daha ileri taşımanın mutluluğunu yaşıyoruz.

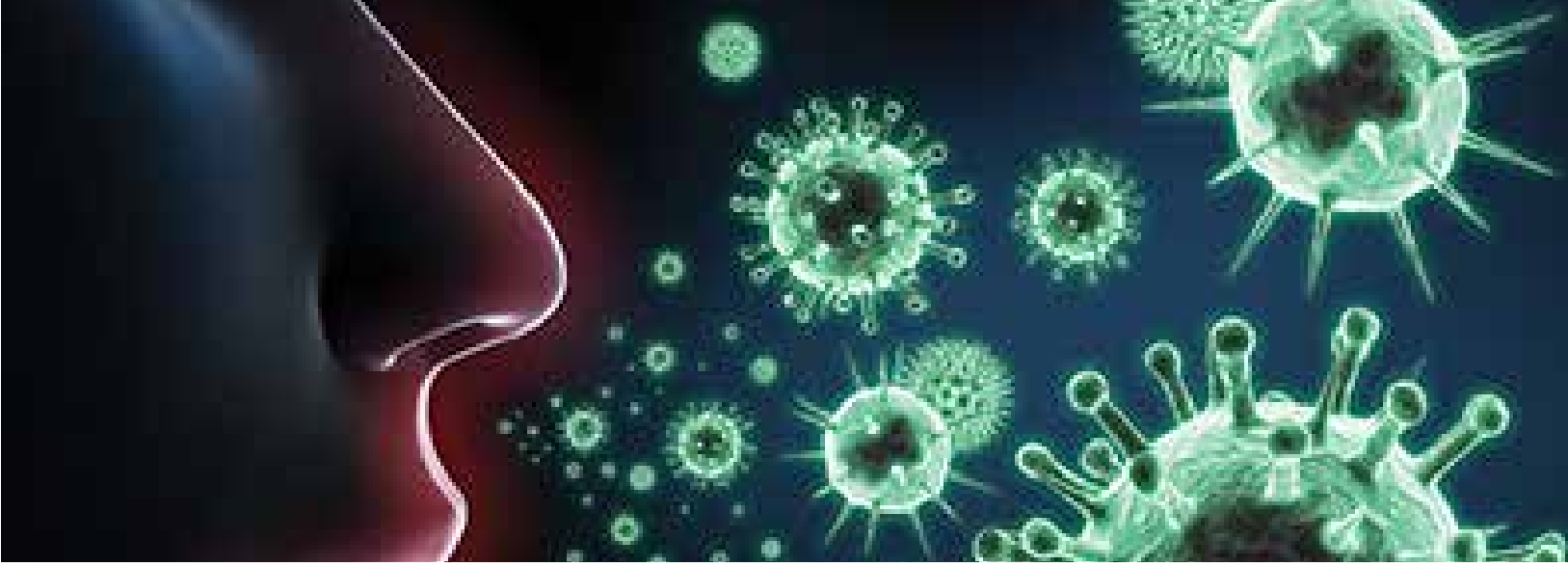
Kalbinize iyi bakın. Doğru bilgiyi paylaşın.
www.dogrubilinenyanlislar.com.tr

Ali Raif İlaç, 60 yıllık köklü deneyimini kalp sağlığına adanmış güçlü bir vizyonla buluşturuyor. Kardiyoloji alanındaki geniş ürün portföyü, bilimsel yaklaşımı ve toplumsal farkındalık projeleriyle hekimlerin ve hastaların yanında yer alan şirket, kalp sağlığına bütüncül bir katkı sunmayı sürdürüyor.



Soldan Sağa >> Uzm. Dr. Berrak Alagöz Akgöz - Kıdemli Medikal Müdür >> Gökhan Güngör - İş Birim Direktörü >> Dr. Alaattin Aslanbay - Grup Medikal Müdür >> Serkan Yıldırım - Dijital İletişim Yöneticisi >> Gülnida Özdamar - Kıdemli Ürün Müdürü >> Canan Sarıdaş Öztürk - Kurumsal İletişim Müdürü

İmmünoloji



» UCB

İdil Demirci Cedimağar
UCB Türkiye İmmünoloji
İş Birimi Direktörü

Gökhan Akbaş
UCB Türkiye İmmünoloji
Pazarlama Çözümleri Lideri

Dr. Onur Başeğmez
UCB Türkiye İmmünoloji
Medikal Strateji Lideri

Salih Zeki Gazaz
UCB Türkiye İmmünoloji
Satış Lideri

» ROMATOİD ARTRİT

Prof. Dr. Vedat Hamuryudan
Romatoloji Uzmanı

» CROHN HASTALIĞI

Prof. Dr. Hale Akpınar
İç Hastalıkları ve
Gastroenteroloji Uzmanı

» PSÖRİASİS

Prof. Dr. Nahide Onsun
Biruni Üniversitesi Tıp Fakültesi
Dermatoloji Anabilim Dalı

» ANKİLOZAN SPONDİLİT

Prof. Dr. İhsan Ertenli
Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi
İç Hastalıkları Anabilim Dalı
Romatoloji Bilim Dalı

İmmünolojide Hasta Yaşamını Kökten İyileştiren, Lider Firma Olma Yolunda İlerliyoruz

İmmünoloji alanında bilimi, yenilikçi tedavileri ve hasta odaklı yaklaşımı bir araya getiren UCB, Türkiye’de yürüttüğü çalışmalarla yalnızca bugünün değil, geleceğin sağlık ihtiyaçlarına da yanıt vermeyi hedefliyor. Ar-Ge gücü, global vizyonu ve çok disiplinli ekip yapısıyla dikkat çeken şirketin immünoloji ekibi ile immünolojik hastalıklarda hasta yaşamını kökten iyileştirmeyi amaçlayan stratejilerini ve önceliklerini konuştuk.

UCB İmmünoloji Ekibi olarak sizleri biraz tanıyabilir miyiz?

İdil Demirci Cedimağar: Koç Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. Kariyerimin ilk yıllarında bankacılık sektöründe çalıştım. Daha sonra University of Chicago’da MBA programını tamamlayarak, 2004 yılında ilaç sektöründe çalışmaya başladım. 20 yıldır uluslararası ve yerli firmalarda, OTC’den astım ve KOAH’a kadar farklı tedavi alanlarında Ürün Müdürlüğü, Pazarlama Müdürlüğü, Satış Müdürlüğü gibi farklı rollerde çalıştım. 2023 yılı Eylül ayından beri UCB’de İmmünoloji İş Birimi Direktörü olarak görev yapıyorum.

Gökhan Akbaş: 2 Ekim 1982 yılında İstanbul’da doğdum. Evliyim ve 5 yaşında Can Akbaş isimli bir erkek çocuk babasıyım. Sakarya Üniversitesi Çevre Mühendisliği Bölümü ve Bilgi Üniversitesi İngilizce MBA programını tamamlayarak adım attığım ilaç sektöründe 20. yılımı geride bırakıyorum. Daha önce çok uluslu ilaç şirketlerinde satış, eğitim ve pazarlama gibi departmanlarda aldığım görevleri takiben 2023 yılı Aralık ayı itibarıyla UCB Türkiye ailesine Pazarlama Müdürü olarak katıldım. Nöroloji, psikiyatri, ortopedi, kardiyoloji, dermatoloji ve romatoloji gibi uzmanlık alanlarında deneyimler kazandıktan sonra, son 2 yıldır UCB Türkiye’de dermatoloji ve romatoloji alanlarında faaliyet gösteren ve farklı deneyimlere sahip 3 kişiden oluşan pazarlama ekibinin yöneticiliğini yapmaktayım.

Dr. Onur Başeğmez: Yaklaşık 15 yılı aşkın sağlık sektöründe, son 8 yıldır ise ilaç sektöründeyim. İ.Ü. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi mezunuyum. Sağlık sektöründe farklı alanlarda üst düzey yöneticilik yaptım. Son 8 yıldır kardiyoloji, romatoloji ve dermatoloji alanlarında medikal ekibin



İdil Demirci Cedimağar
UCB Türkiye İmmünoloji İş Birimi Direktörü



UCB olarak 2025 sonrası 10 yıllık dönemi 'büyüme dönemi' olarak tanımlıyoruz. Bu 10 yıllık dönemde, hastalar için fark yaratan çözümler sunmak hedefiyle yenilikçi, biyolojik ve küçük molekül tedaviler geliştirmek, global portföydeki yenilikçi mevcut ürünlerin küresel erişimini ve hasta erişimini genişletmek, yeni endikasyonlar ve coğrafi sahalarla yaygınlaştırılması, aynı zamanda sürdürülebilirlik ve çevresel sorumluluk odağımız olmaya devam edecek.

yöneticiliğini yapmaktayım. Ekibimiz 5 kişiden oluşuyor. Her çalışma arkadaşımın, bireysel yetkinlikleri doğrultusunda, farklı fonksiyonlarda görev alarak medikal süreci 360 derece öğrenerek yönettiğini söyleyebilirim.

Salih Zeki Gazaz: İlaç sektöründeki kariyerime 1996 yılında satış temsilcisi olarak başladım. Sektörde 30. yılımı kutlayacağım. Çok uluslu ve yerli firmalarda, farklı görevlerde ve terapötik alanlarda çalıştım. 2002 yılından bu yana satış ekibi yöneticiliği yapıyorum. UCB'ye 2022 yılı Şubat ayında katıldım. 2023 yılından beri de immünoloji grubunda Ulusal Satış Müdürü olarak görev yapıyorum. Türkiye'nin farklı bölgelerinde, 13 farklı şehirde görev yapan 23 kişilik bir ekibimiz var.

İdil Demirci Cedimağar - UCB Türkiye İmmünoloji İş Birimi Direktörü

UCB'nin immünoloji alanındaki vizyonundan bahsedebilir misiniz? UCB'nin bu alandaki küresel stratejisi nedir, Türkiye bu strateji içinde nasıl konumlanıyor?

UCB olarak ana misyonumuz, hastalardan ilham alıp, modern bilim ile immünoloji alanında dönüştürücü, anlamlı tedaviler geliştirmek. UCB, immünoloji alanında yalnızca semptomları geçici olarak baskılamayı değil; 'bugünün tedavisi'nin ötesine bakarak - biyomarker, genetik, insan biyolojisi gibi bilimsel ilerlemeleri kullanarak - daha derin, 'temelden' çözümler üretmeye çalışıyor.

UCB, Türkiye'de faaliyetlerini 1990'dan beri sürdürüyor. Son yıllarda, global ürün portföyündeki yeniliklerin Türkiye'ye erişimini ve adaptasyonunu desteklemeye yönelik adımlar atarak, aynı zamanda hasta erişimi programları ve klinik araştırmalarla Türkiye'yi global Ar-Ge ve erişim stratejisinin bir parçası haline getirmeyi başardık. Türkiye'de de global stratejimizle paralel olarak, hastaların tedavisi için inovatif ilaçlar sunmakla kalmıyor, aynı zamanda 'hasta merkezli bakım', 'hekim & hasta eğitim programları', 'hasta destek ve bakım modelleri' geliştirmeyi de stratejimizin bir parçası olarak görüyoruz.

Bu yeni dönem stratejimizin en önemli temsilcisi olan biyolojik ajanımızın sedef hastalığı endikasyonunda Türkiye lansmanını 2024 Kasım ayında yaptık. Aynı ürünün psöriyatik artrit, hidradenitis suppurativa ve aksiyal spondiloartrit endikasyonlarında hastalara erişimini sağlamak için çalışmalarımız devam ediyor.

İmmünoloji alanında hangi hastalıklara odaklanıyorsunuz? Yakın dönemde portföyünüzde ve ekibinizde gerçekleşen değişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Romatoid artrit, sedef, psöriyatik artrit, spondiloartrit, hidradenitis suppurativa, Crohn hastalığı gibi kronik hastalıklar özel odak alanlarımız. Şirketimiz hem eski kuşak tedavilere (örneğin, anti-TNF gibi) hem de interlökin inhibitörleri gibi daha yenilikçi biyolojik ilaçlara yatırım yapıyor.

UCB Türkiye İmmünoloji Ekibi, 30'u aşkın çalışanı ile 2023'ten beri büyük bir değişim içerisinde. Romatoloji alanında 10 yılı aşkın süredir sunduğumuz çözümlerle oluşturduğumuz itibarı daha da ileri taşımak ve genişleyen ürün portföyümüzle dermatoloji alanında kalıcı, sürdürülebilir bir başarı elde etmek amacıyla gerçekleştirdiğimiz biyolojik ürün lansmanı, benim için son iki yılın özeti niteliğindedir. Bu süreçte, lansmanı başarıya ulaştırmak için uzun süredir kullanmadığımız lansman kaslarımızı yeniden güçlendirmeye, saha uygulamalarında mükemmelliği yakalamaya odaklandık. Kültürel ve davranışsal dönüşümü merkeze alarak ekibimizi, hastalara yenilikçi çözümler sunma ortak hayali etrafında bir araya getirdik.

Uzun vadeli hedefleriniz için neler söylemek istersiniz?

UCB olarak 2025 sonrası 10 yıllık dönemi 'büyüme dönemi' olarak tanımlıyoruz. Bu 10 yıllık dönemde, hastalar için fark yaratan çözümler sunmak hedefiyle yenilikçi, biyolojik ve küçük molekül tedaviler geliştirmek, global portföydeki yenilikçi mevcut ürünlerin küresel erişimini ve hasta erişimini

geniştirmek, yeni endikasyonlar ve coğrafi sahalarla yaygınlaştırılması, aynı zamanda sürdürülebilirlik ve çevresel sorumluluk (UCB, çevresel etkiyi en aza indirmeye yönelik Net-Zero/ESG hedefleriyle ilerliyor) odağımız olmaya devam edecek. Yani 'hastaya değer-bilim-sürdürülebilirlik' üçlüsü, 2030 vizyonumuzun çekirdeğini oluşturuyor.

Türkiye'de de, 2026 yılında sedef hastalığı tedavisinde, sonrasında ise immünolojik hastalıklarda bilimi, erişimi ve sürdürülebilirliği birleştiren, hasta yaşamını kökten iyileştiren lider şirket olma hedefimiz var.

Gökhan Akbaş - UCB Türkiye İmmünoloji Pazarlama Çözümleri Lideri

İmmünoloji alanında UCB'nin yakın zamanda pazara sunduğu yeni bir tedavisi var mı?

İmmünoloji alanı, UCB'nin uzun yıllardır önceliklendirdiği, güçlü bilimsel yatırımlar yaptığı ve önümüzdeki dönemde de yatırımlara devam edeceği önemli bir uzmanlık sahası. Bu doğrultuda 2024 yılının Kasım ayında, halk arasında sedef hastalığı olarak bilinen psöriasis hastalığının tedavisine yönelik yeni bir biyolojik tedaviyi Türkiye'de hastaların kullanımına sunduk.

Psöriasis, HS, psöriatik artrit vb. kronik inflamatuvar hastalıklarda hangi klinik ihtiyaçlar hâlâ karşılanamamış durumda?

Psöriasis, hidradenitis suppurativa, psöriatik artrit gibi kronik inflamatuvar hastalıkların tedavisinde önemli ilerlemeler kaydedilmiş olsa da bu alanlardaki gerçek yaşam verileri hâlâ güçlü ihtiyaç alanlarının bulunduğunu gösteriyor. Psöriasis'te birçok hasta için tam cilt temizliğinin sağlanarak bunun korunması ve eşlik eden komorbiditelerin yönetilmesi hâlâ ulaşılması gereken bir hedef olmaya devam ediyor. HS ise hastaların yaşam kalitesini derinden etkileyen, çoğu zaman geç tanı alan ve sosyal hayatta görünmeyen yükler oluşturan bir hastalık. Psöriatik artrit'te ise eklem hasarının ilerlemesini durdurmak ve

uzun dönemli hastalık kontrolünü sağlamak kritik önem taşıyor. Kısacası, yalnızca etkili tedaviler değil, erken tanıyı destekleyen farkındalık, multidisipliner yaklaşımlar ve hastaların tedaviye erişimini kolaylaştıran sağlık çözümleri de ihtiyaç listemizin önemli bir parçası.

Bu hastalıklar için toplumsal farkındalığı artırma konusunda nasıl bir rol üstleniyorsunuz?

UCB'nin yaklaşımında farkındalık çalışmaları yalnızca iletişim projeleri değil, hastaların görünmez yüklerini görünür kılmamanın bir yolu. Çünkü bu hastalıklarda erken tanı, doğru yönlendirme ve toplumsal anlayış çoğu zaman sizin sunduğunuz tedavi kadar iyileştirici olabiliyor. Bu anlayışla son iki yılda iki önemli projeyi hayata geçirdik. Dünya Sedef Hastalığı Günü kapsamında, yapay zekâ teknolojisini kullanarak hastaların yaşadığı günlük zorlukları hikâyeleştiren yaratıcı bir çalışma gerçekleştirdik. Bu hikâyeler, hem empatiyi güçlendirdi hem de toplumda sedef hastalığına dair daha gerçekçi bir farkındalık oluşturdu. Ayrıca HS farkındalığı için sosyal medya kanallarında paylaşılan bilgilendirici içeriklerle geniş bir kitleye ulaştık. Bu paylaşımlar, hastalığın belirtilerinin daha erken fark edilmesine ve bireylerin doğru yönlendirilmesine destek olmayı amaçladı. Bu tür hasta ve hastalık farkındalığını artırmaya yönelik projeler, bizim için bilimsel çalışmalarımızın doğal bir tamamlayıcısı niteliğinde.

2026 yılında en önemli gündem maddeleriniz neler olacak?

2026'da UCB, Türkiye'de 35. yılını geride bırakmış olacak. 35 yıllık mirasımızdan güç alarak, psöriasis'te ihtiyaç sahibi her hastanın daha sağlıklı bir hayat yaşamasına katkıda bulunurken özellikle hidradenitis suppurativa ve psöriatik artrit gibi kronik inflamatuvar hastalıkların çözümüne yönelik çalışmalarımızı da önceliklendireceğiz. Bunu yaparken veriden beslenen iş yapış modelini merkeze koymak, dijitalin gücü ile fark yaratmak ve



Gökhan Akbaş
UCB Türkiye İmmünoloji
Pazarlama Çözümleri Lideri



UCB İmmünoloji Ekibi olarak, bilimsel yenilikleri insan odağında çözümlerle birleştirerek, hastaların ve klinik ekosistemin tamamının ihtiyaçlarına yanıt veren sürdürülebilir projeler üretmeye devam ediyoruz.



Dr. Onur Başeğmez
UCB Türkiye İmmünoloji
Medikal Strateji Lideri



UCB İmmünoloji Ekibi olarak, odağımızı yalnızca tedavilere değil, hastaların tüm yaşam yolculuğunu destekleyen çözümlere yöneliyoruz. Bu doğrultuda son yıllarda hem Türkiye’de hem de globalde hasta, hekim ve toplum faydasını önceleyen pek çok projeyi hayata geçirdik.

ve özgün projeleri hayata geçirmek 2026 yılındaki önceliklerimiz olacak.

Dr. Onur Başeğmez- UCB Türkiye İmmünoloji Medikal Strateji Lideri

İmmünolojik hastalıklarda erken tanı neden hâlâ zor? UCB bu konuda dijital ve klinik çözümler geliştiriyor mu? Gelecekte immünolojik hastalıkların tanı ve tedavisinde nasıl bir dönüşüm olabilir?

İmmünolojik hastalıklarda erken tanı hâlâ zorlu bir alan, çünkü bu hastalıklar klinik olarak oldukça heterojen ve çoğu zaman sinsi başlangıçlı. Semptomlar genellikle başka hastalıklarla karışabilen, dönemsel ya da hafif bulgularla ortaya çıkıyor; bu da hem hastanın hem hekimin hastalığı erken dönemde fark etmesini güçleştiriyor. Bir diğer önemli neden ise hâlâ pek çok immünolojik hastalık için spesifik, yaygın erişilebilir ve standartlaşmış biyobelirteçlerin sınırlı olması. Dolayısıyla tanı koymak çoğu zaman bir dışlama sürecine dönüşüyor ve bu da gecikmelere yol açıyor.

UCB olarak hastaların yolculuğunu kısaltan, erken tanıyı destekleyen ve klinik karar süreçlerini güçlendiren dijital ve bilimsel çözümlere önemli yatırımlar yapıyoruz. Gerçek yaşam verilerinin analizi, yapay zekâ destekli hastalık tanı modelleri, erken risk sinyallerinin belirlenmesi ve hasta takibini kolaylaştıran dijital platformlar bu alanın en güçlü potansiyel unsurları olarak yer alıyor. Bilimsel tarafta ise yeni biyobelirteç araştırmaları, ileri immünolojik profil oluşturma yöntemleri ve hastalıkların altta yatan mekanizmalarını daha iyi anlamaya yönelik çalışmalar, erken tanının temel yapı taşlarını oluşturuyor.

Gelecekte ise en büyük dönüşümün, yapay zekâ ve omik teknolojilerinin birleşimiyle ‘öngörüselsel tanı’ dönemine geçiş olacağını düşünüyorum. Henüz klinik bulgu ortaya çıkmadan risk altındaki bireylerin tespit edilmesi, kişiselleştirilmiş takip algoritmalarının standart haline gelmesi ve tedavinin çok daha erken, hedefe yönelik şekilde başlaması hastaların yaşam kalitesinde büyük bir devrim yaratabilir.

UCB’nin immünoloji alanında yürüttüğü güncel klinik çalışmalardan bahseder misiniz? Türkiye bu çalışmalara ne ölçüde dahil oluyor?

UCB, immünoloji alanında çok sayıda global klinik çalışma yürütüyor. Bizim odaklandığımız hastalık spektrumu, romatoloji (romatoid artrit, aksiyel spondiloartrit, psöriyatik artrit), inflamatuvar bağırsak hastalıkları (örneğin, Crohn), psöriasis, atopik dermatit, hidradenitis suppurativa ve sistemik otoimmün hastalıklar (örneğin sistemik lupus eritematosus-SLE) gibi alanları kapsıyor. Bu bağlamda, Türkiye’deki hastaların global immünoloji çalışmaları için aday olabileceği ve UCB’nin yenilikçi tedavilere erişimi artırma stratejisi doğrultusunda, Türkiye’nin bu çalışmalara dahil olabildiğini söyleyebiliriz. Bu yaklaşım inovatif tedavilere ve potansiyel erken erişim programlarına katılım imkânı sağlamakta. Bu da hem klinik deneyim ve veri çeşitliliği açısından değerli hem de Türkiye’de bu hastalıklarla yaşayan bireyler için umut verici.

Bunların yanı sıra, biz global organizasyon ve Türkiye ayağı olarak bağımsız araştırmacılar tarafından başlatılan çalışmaları da destekliyoruz. Bu program çerçevesinde, romatoloji ve immünolojiye ilişkin bağımsız çalışmalar için araştırma desteği ve/veya inceleme ilacı temini sağlanabiliyor.

UCB İmmünoloji Ekibi olarak hasta, hekim ve toplum odaklı şimdiye kadar hayata geçirdiğiniz projelerden bahseder misiniz?

UCB İmmünoloji Ekibi olarak odağımızı yalnızca tedavilere değil, hastaların tüm yaşam yolculuğunu destekleyen çözümlere yöneliyoruz. Bu doğrultuda son yıllarda hem Türkiye’de hem globalde hasta, hekim ve toplum faydasını önceleyen pek çok proje hayata geçirdik. Hasta tarafında, özellikle kronik immünolojik hastalıklarda bilgilendirme, hastalık yönetimi ve tedaviye uyumu desteklemeyi amaçlayan dijital eğitim platformları, takip araçları ve yaşam kalitesi odaklı programlar önemli bir yer tutuyor. Hastaların yalnızca klinik sonuçlarını değil, günlük yaşam deneyimlerini de iyileştirmeyi hedefliyoruz.

Hekimlere yönelik olarak ise gerçek yaşam verilerinin paylaşımı, güncel bilimsel kılavuzlara uyumu artıran eğitim serileri, multidisipliner toplantılar ve uzmanlık demekleriyle birlikte yürütülen bilimsel projelerle destek sağlıyoruz. Ayrıca klinik karar süreçlerini kolaylaştırabilecek dijital çözümler, saha eğitim programları ve hasta yolculuğunun kritik temas noktalarını iyileştirmeye yönelik pilot çalışmalar da yürüttüğümüz önemli alanlar arasında.

Toplum odaklı çalışmalarda ise farkındalık yaratmayı, erken tanıyı teşvik etmeyi ve kronik immün hastalıklarla yaşayan kişilerin sosyal hayata tam katılımını desteklemeyi amaçlayan kampanyalar, sanat-spor iş birlikleri ve sivil toplum kuruluşlarıyla ortak yürütülen projeler ön plana çıkıyor. Amacımız sadece tedaviye erişimi değil, hastaların görünürlüğünü ve toplumsal anlayışı da güçlendirmek.

Kısacası UCB İmmünoloji Ekibi olarak, bilimsel yenilikleri insan odağında çözümlerle birleştirerek, hastaların ve klinik ekosistemin tamamının ihtiyaçlarına yanıt veren sürdürülebilir projeler üretmeye devam ediyoruz.

Salih Zeki Gazaz- UCB Türkiye İmmünoloji Satış Lideri

Yeni ürün lansmanlarında başarıyı getiren kritik faktörler nelerdir?

Lansman öncesinde derinlemesine pazar analizi ve hasta ihtiyaçlarını anlamak kritik öneme sahip. Pazarlama, medikal, satış ve tedarik zinciri ekiplerinin tek bir hedefe odaklanması başarıyı hızlandırıyor. Lansman sürecini bir orkestranın uyumuna benzetebiliriz. Uyumun seviyesi ortaya çıkan sonucun tatmin derecesini belirleyen unsurların başında geliyor. Bizler yeni lansmanı deneyimlerken düzenli 'Marka Takımı' toplantıları yaparak bahsettiğim bu uyumu maksimize etmeye çalıştık. Lansman sonrası geri bildirimleri hızlı analiz edip, stratejiyi çevik şekilde güncellemek çok önemli. Özellikle lansmanın ilk 6 ayını dikkatle

izlemek gerekiyor. Lansman öncesindeki hazırlıkların hayata geçişinin takibi için kritik süre ilk 6 ay.

Ekip içinde performans değerlendirmeyi nasıl daha objektif ve etkili hale getiriyorsunuz?

Sadece rakamlar/oranlar değil, müşteri odaklılık, ekip çalışması ve etik uyum gibi kriterleri de değerlendirmeye alıyoruz. Bizim değerlendirme kriterlerimizin içinde 'Nasıl' diye bir bölüm var. Çalışanın 'Ne' yaptığı ile ilgili değerlendirme yaparken, tüm bunları 'Nasıl' yaptığı ile ilgili de net, ölçülebilir kriterler belirliyoruz. Yöneticilerden, ekip arkadaşlarından ve gerektiğinde müşteriden, pazar araştırması gibi yöntemlerle alınan geri bildirimler değerlendirmelerinizin objektifliğini artırıyor. CRM ve dijital araçlarla, ölçülebilir performans metrikleri kullanmak subjektif algıyı azaltabiliyor. Değerlendirme sadece sonuçları değil, öğrenme ve gelişim fırsatlarını da kapsamalı. Kişinin farkındalığını artırmaya yönelik öz değerlendirme bölümü eklemek ve bu bölüm için kendisine özel zaman ayırmasını sağlayabilmek, talep ettiğinde koçluk desteği vermek önemli.

Gelecekte satış liderliğinin rolü nasıl değişecek?

Koçluk ve mentorluk ön plana çıkacak. Yeni jenerasyonlar alışlagelmiş koçluk ve mentorluk yöntemlerini benimsemeyebiliyorlar. Koçluk ve mentorluk anlayışının ve yöntemlerinin kişilere uyumlanması gerekiyor.

Dijital yetkinlik şart; veri analizi, dijital müşteri etkileşimi ve omnichannel stratejiler liderliğin ayrılmaz parçası olacak. Sektör artık tek başına değil, paydaşlarla birlikte değer yaratma üzerine kurulu. Liderler bu ekosistemi, matriks departmanlar arasındaki koordinasyonu da yönetecekler. Değişen regülasyonlar, pazar dinamikleri ve teknolojiler karşısında hızlı adaptasyon kritik olacak. Değişim yönetimi yetkinlikler arasındaki önemini artıracak.



Salih Zeki Gazaz
UCB Türkiye İmmünoloji
Satış Lideri



Lansman öncesinde derinlemesine pazar analizi ve hasta ihtiyaçlarını anlamak kritik öneme sahip. Pazarlama, medikal, satış ve tedarik zinciri ekiplerinin tek bir hedefe odaklanması başarıyı hızlandırıyor. Lansman sürecini bir orkestranın uyumuna benzetebiliriz. Uyumun seviyesi ortaya çıkan sonucun tatmin derecesini belirleyen unsurların başında geliyor.

Romatoid Artritte Değişen Tedavi Yaklaşımları ve Geleceğin Hedefleri



Prof. Dr. Vedat Hamuryudan
Romatoloji Uzmanı

Romatoid artrit, erken dönemde tanı konulmadığında eklem hasarına ve yaşam kalitesinde ciddi kayıplara yol açabilen, kronik ve iltihaplı bir romatizmal hastalık olarak öne çıkıyor. Son yıllarda tedavi seçeneklerinde yaşanan önemli gelişmeler, hastalık seyrini belirgin biçimde değiştirmiş durumda. Prof. Dr. Vedat Hamuryudan ile romatoid artritte erken tanının önemi, güncel tedavi yaklaşımları ve gelecekte öne çıkması beklenen yenilikleri konuştuk.

Romatoid artriti kısaca tanımlayarak, görülme sıklığı ve erken tanı oranları hakkında bilgi verir misiniz?

Romatoid artrit (RA) aynı anda çok sayıda eklemi tutabilen, tuttuğu eklemlerde ağrı, şişlik ve hareket kısıtlılığı yapan ve uygun şekilde tedavi edilmezse zaman içinde sakatlığa yol açabilen, iltihaplı, kronik seyirli bir romatizmal hastalıktır. Toplumda sıklığı kabaca 5/1000 kadardır. Her yaşta görülebilmekle birlikte en çok 40-60 yaşları arasında ortaya çıkar ve kadınlarda erkeklere göre daha sık görülür. RA sıklığında son yıllarda bir artış gözlenmektedir. Bunun başlıca nedenleri olarak yaşlı nüfus sayısının artışı ve RA gelişmesinde rol oynadığı düşünülen sigara ve endüstriyel toksinlere maruziyetin artışı sayılabilir. Laboratuvarın ve özellikle eklem ultrasonografisinin günlük pratiğe girmiş olması da erken tanı oranlarını artırmıştır.

RA tanısında gecikmeye neden olan en önemli faktörler nelerdir? RA'nın ayırıcı tanısı ve sıklıkla karıştırıldığı tablolardan bahsedebilir misiniz?

RA'nın değişken şekillerde başlıyor olması tanıyı geciktirebilir. Aynı anda birden çok eklem tutulumuyla gelen, kanda RA ile ilgili

antikorları pozitif olan ve iltihap göstergeleri de artmış hastalarda aynı tabloyu yapabilecek başka bir hastalık da yoksa tanı rahatça konur fakat az sayıda ve hafif eklem bulgularıyla gelen sinsi başlangıçlı hastalarda kan tahlilleri de normal veya normale yakın ise tanı gecikebilir.

Başta kızamıkçık, parvovirüs ve hatta hepatit B olmak üzere viral enfeksiyonlar RA'yı taklit edebilen eklem şişlikleri yapabilirlerse de bu durum genellikle 2 aydan kısa sürer. Ayrıca bağ dokusu hastalığı denilen bazı romatizmal hastalıklar, ilerlemiş gut hastalığı ve sedef, ayırıcı tanıda zorluk yaratan hastalıkların başında gelir.

Erken tanı konusundaki farkındalık hem hekim hem de hasta tarafında hangi noktada yetersiz kalıyor?

RA düşündürülen eklem yakınmaları olan hasta eğer bir romatoloji uzmanına başvuracak olursa hastalığın tanısı genellikle erken dönemde konulur. Ancak ülkemizde romatoloji uzmanı sayısının son zamanlarda artış göstermesine rağmen halen yetersiz olması ve bu branşın henüz yeterince bilinmiyor olması nedeniyle hastalar başka branşlara başvurmak durumunda kalıyor ve

kireçlenme, menisküs, tendon zedelenmesi ya da enfeksiyon gibi tanılar alıyorlar. Halbuki RA gibi hastalıkların eklem şikâyetleri uzun istirahat sonrası daha yoğun olur ve hareket ile azalır. En uzun istirahetimizi geceleri yaptığımızdan, uykudan uyanıldığında tutulan eklemlerde hem ağrı daha yoğun olur hem de eklemlerin hareket kabiliyeti kısıtlanır. Aktif hastalıkta saatler süren bu durum sabah tutukluğu olarak adlandırılır ve tanıda önemli bir yardımcıdır. Hastayla sadece konuşarak elde edilecek bu tanı koydurucu bilgi, çoğu zaman atlanıyor ve bu da tanıda gecikmeye yol açabiliyor.

RA tedavisinde son yıllarda yaşanan gelişmeler nelerdir?

Hastalıkta eklem hasarının erken dönemde başladığının anlaşılması ile tedavi yaklaşımı radikal bir şekilde değişti ve artık tanı konduğu anda gecikmeden DMARD diye adlandırılan hastalığın seyrini değiştiren ilaçlarla tedavi başlanması gündeme geldi. Bu ilaçlar bazı hastalarda kombine kullanılıyor. Hedefe yönelik veya biyolojik diye adlandırılan ilaçların geliştirilmesi ise eskiden hayal olan tam hastalık kontrolünü (remisyon) bir hedef haline getirdi. Özetleyecek olursak, 20 yıl öncesine göre RA tedavisi çok başarılı yapılmakla birlikte, tek sorun ilaç tedavisine çoğu hastada devam etmek zorunda olmamızdır.

Ancak ufukta görülen yeni ilaçlar, ileride ilaçsız remisyonun, hatta daha iyimser bir deyişle tam şifanın bir realite olacağı şeklindedir.

Biyolojik ajan başlarken nelere dikkat etmek gerekiyor, tedavi sürdürülürken nasıl bir yaklaşım izlenmeli?

Biyolojik ilaçlar çok etkili olmakla birlikte, dikkat edilmesi gereken bazı riskleri de taşıyor. Bu hastalarda tüberküloz, mantar gibi fırsatçı enfeksiyonların yanı sıra akciğer ve yumuşak doku enfeksiyonlarının görülme sıklığı, kullanmayanlara göre artıyor. Ayrıca viral hepatit B taşıyıcısı olanlarda hastalığın alevlenmesi söz konusu olabiliyor, zona da görülebiliyor. Bu nedenle ilaç başlamadan önce enfeksiyon açısından risk taraması

yapılmalı ve artmış bir risk tespit edilirse koruyucu tedavi verilmeli, pnömoni, hepatit, zona, mevsimsel grip gibi aşılardan önerilmelidir. İğne şeklinde uygulanan ilaçlar bazen enjeksiyon yerlerinde deri reaksiyonlarına, az sayıda hastada da sedef ya da sedef benzeri lezyonlara neden olur. RA hastalarında özellikle lenfoma ve akciğer kanseri gelişme riski ilaçtan bağımsız olarak artmış durumdadır. Biyolojik ilaçların bazıları bu riski bir miktar daha artırabilmektedir. Riskli hastalarda ilaç seçimi buna göre yapılır. Tedavi sürdürülürken de en çok 3 aylık aralıklarla gereken kan ve film kontrolleri tekrarlanır.

Yeni tedavi yaklaşımları ile hastaların yaşam kalitesi nasıl değişti? RA hastalarının yaşam kalitesini iyileştirmede fizik tedavi, beslenme ve yaşam tarzı değişikliklerinin rolü nedir?

Yeni tedaviler ile sadece hastaların değil, hekimlerinin de yüzleri gülmeye başladı. Kronik seyirli ve ağrılı bir hastalık olması nedeniyle yaşam kaliteleri düşen, işini kaybetme riskiyle karşı karşıya kalan ve bu nedenle depresyona da sürüklenen hastalar, uygun şekilde tedavi aldıklarında işlerine devam edebiliyor ve yaşam kaliteleri de düzeliyor.

RA gelişiminde önemli bir risk faktörü olan sigara, tedaviyi de zorlaştırıyor. Sigaraya



İltihabi romatizmal hastalıkların tedavisinde ufukta yeni ilaçlar görünüyor. Bunların başında, CAR-T denilen, hastanın bağışıklıkta rol oynayan hücrelerinin alınarak içeriye düşürülmesi şeklinde eğitilmesi ve vücuda geri verilmesine dayanan tedavilerin geliştirilmesi geliyor. Halk arasında akıllı ilaç diye adlandırılan ve kanser tedavisinde devrim yaratan bu ilaçlarla yapılan çalışmalar, iltihabi romatizmal hastalıkların tedavisinde de etkili olabileceklerine işaret ediyor.



Prof. Dr.
Vedat Hamuryudan
kimdir?

İç hastalıkları kökenli romatoloji uzmanıdır. Akademik hayatını İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Romatoloji Bilim Dalı'nda sürdürdü. Emekli olduktan sonra kendi muayenehanesinde çalışmaktadır. Türkiye Romatoloji Derneği kurucu üyesi ve eski başkanlarından.

devam eden hastalarda ilaçlar daha az etkili oluyor. Benzer şekilde obezite de tedaviyi zorlaştıran bir faktör, ayrıca yanında şeker, tansiyon, kalp hastalığı gibi ek hastalıklar da getiriyor.

RA tedavisiyle birlikte hastalara sebze, meyve, zeytinyağı, balık ve ceviz ağırlıklı olan Akdeniz tipi diyet öneriyoruz. Hastalanan eklemi ilgilendiren kasların zayıflamasını en azından yavaşlatmak, vücut postürünü korumak için fizik tedavi de yardımcı oluyor.

Yakın gelecekte RA tedavisinde oyun değiştirici olmasını beklediğiniz gelişmeler var mı?

Yukarıda kısaca bahsettiğim gibi ufukta yeni ilaçlar görünüyor. Bunların başında CAR-T denilen, hastanın bağışıklıkta rol oynayan hücrelerinin alınarak içerideki düşmana saldırarak şekilde eğitilmesi ve vücuda geri verilmesine dayanan tedavilerin geliştirilmesi geliyor. Halk arasında akıllı ilaç diye adlandırılan ve kanser tedavisinde devrim yaratan bu ilaçlarla yapılan çalışmalar, iltihabi romatizmal hastalıkların tedavisinde de etkili olabileceklerine işaret ediyor.

Yapay zekâ ve dijital sağlık uygulamalarının RA tanı ve tedavi süreçlerine etkisini nasıl görüyorsunuz, gelecekte fark yaratacağı alanlar neler olabilir?

RA tanısı için en az 2 aydır devam eden eklem ağrısı ve şişliği yanında, kanda iltihap göstergeleri ve hastalığa işaret eden, ancak

mutlak tanı koydurucu olmayan antikorlardan yararlanılır. Bazı hastalarda bunların hepsi varken, bazılarında biri ya da ikisi bulunur ya da ilk başta tüm göstergeler negatifken zaman içinde pozitifleşebilir. Buradan yola çıkarak RA'nın benzer klinik tabloyla seyreden farklı hastalıklar olduğunu söyleyebiliriz. Bu nedenle tanı, tedavi ve hasta takibinde yapay zekâ, deneyimli bir uzmanın yerini alamayacaktır, çünkü hekim hastanın mevcut yaşam kalitesi, beklentisi, eşlik eden hastalıklarını yapay zekâda olmayan empati duygusuyla değerlendirerek, daha iyi karar verecektir. Yapay zekâ belki ileride hastanın röntgen ve laboratuvar bulgularını takipte ya da geliştirilecek hastalık seyrini gösteren biyo-belirteçler ile tanı ve tedavide yardımcı olabilir.

RA tedavisinde multidisipliner yaklaşımın önemi nedir, Türkiye'deki uygulanabilirliği hakkındaki görüşünüzü alabilir miyiz?

Multidisipliner yaklaşımın ülkemizde ilk ve halen devam eden örneği 1979 yılından bu yana Cerrahpaşa Tıp Fakültesi'nde her Pazartesi günü romatoloji, dermatoloji, göz, nöroloji ve damar cerrahisi uzmanlarının bir araya gelmesiyle toplanan Behçet hastalığı merkezidir. Bu merkez, birçok kliniğe örnek oldu ve günümüzde çoğu yerde uygulanıyor.

RA, esasen salt bir eklem hastalığı değildir ve eklem dışı belirtileri açısından da zengindir. İltihaplı bir hastalık olması nedeni ile halsizlik, iştahsızlık, kilo kaybı gibi sistemik belirtileri de vardır. Ayrıca komorbidite diye adlandırılan ek hastalıklar, örneğin hızlanmış damar sertliği, kalp-damar hastalıkları, osteoporoz, depresyon, diyabet, tiroid fonksiyon bozukluğu vb, RA'ya sıkça eşlik eder.

Ülkemizde romatoloji uzmanlarının büyük çoğunluğu iç hastalıkları uzmanı da olduklarından bu sorunların üstesinden çoğu zaman gelebilirler, gerektiği zamanlarda ise diğer branşlarla iş birliği yaparlar. İleri eklem hasarı geliştirse ortopedi ya da fiziksel tıp ve rehabilitasyon uzmanlarıyla birlikte çalışılmalıdır. Bu yönde yapılan her iş birliği hastaların yaşam kalitesini daha iyi hale getirecektir.

Crohn Hastalığında Tanıdan Tedaviye Güncel Yaklaşımlar

İnflamatuvar bağırsak hastalıkları, görülme sıklığı giderek artan ve hastaların yaşam kalitesini ciddi biçimde etkileyen kronik hastalıklar arasında yer alıyor. Özellikle Crohn hastalığı, karmaşık patofizyolojisi, değişken seyri ve uzun süre gözden kaçabilen belirtileriyle hem hekimler hem de hastalar için önemli tanısal ve tedavi edici zorluklar barındırıyor. İç Hastalıkları ve Gastroenteroloji Uzmanı Prof. Dr. Hale Akpınar, Crohn hastalığının tanısından tedavisine uzanan güncel gelişmelere ilişkin sorularımızı yanıtladı.

Crohn hastalığının temel patofizyolojisini anlatır mısınız? Hastalığın nedenleri konusunda güncel görüşler neler?

İnflamatuvar bağırsak hastalığı (İBH), sindirim sistemi mukozasında kronik inflamasyon (yangı) ile seyreden bir hastalık grubudur. Bu grup içinde Crohn hastalığı (CH), ülseratif kolit ve bu iki hastalığa da tam olarak uymayan, %5-15 oranında görülen daha nadir bir tablo olan indeterminate (belirlenemeyen) kolit yer alır.

İBH'nin, özellikle CH'nin ortaya çıkmasında günümüzde genetik yatkınlık, çevresel etkiler, mikrobiyota disbiyozu ve vücudun gösterdiği bağışıklık yanıtının düzensiz olması yer almaktadır. Bunların başında bireyin genetik yatkınlığı gelir. Genetik olarak yatkın olmayan bir bireyde bu hastalığın gelişmesi mümkün değildir. CH'de çeşitli genetik lokuslar tanımlanmıştır.

Sigara, diyet alışkanlıkları, fiziksel aktivite, antibiyotik kullanımı ve özellikle yaşamın erken dönemindeki çevresel etkiler hastalığın başlaması ve gelişmesinde önemli role sahiptir. İnsan bağırsağında mikrobiyota adını verdiğimiz özellikle bakteri, virüs, mantar ve arkealardan oluşan, vücuttaki insan hücrelerinin 100 katı kadar mikrop bulunur. Bu hastalıkta mikrobiyotada disbiyozis, yani mikrobiyotadaki bakterilerin sayısı, çeşitliliği ve stabilitesinde azalma izlenir. Bu disbiyozis, bağırsak homeostazını, bir çeşit dengesini bozarak, inflamasyonu artırır. Ayrıca bağışıklık yanıtında izlenen düzensizlik, özellikle bazı

inflamasyon yolları üzerinden kronik inflamasyonu devam ettirir.

Dünyada ve ülkemizde ne sıklıkta görülüyor?

Hem dünyada hem de ülkemizde İBH'nin görülme sıklığı yıllar içinde artmıştır. Dünyada 1990 yılında tahmin edilen İBH vaka sayısı 3,32 milyonken, bu rakam 2019 yılında yaklaşık %47,5 artarak 4,90 milyona ulaşmıştır. 2019 yılında İBH prevalansı 59,25/100.000 dolayındadır. Dünyada bu hastalığın en sık görüldüğü 2 ülke Çin ve ABD'dir. Özellikle kadınlarda ve genç erişkinlerde daha sık olarak izlenmektedir.

Ülkemizde 2009 yılında yapılan bir epidemiyolojik çalışmada ülseratif kolit (ÜK) prevalansı 4,4/100.000, CH prevalansı ise 2,2/100.000 olarak bulunmuştur. Önümüzdeki 25 yıl içinde özellikle gelişmiş ülkelerde görülme sıklığı yüksek olan İBH'nin Güney Asya hariç Asya'nın tüm bölgelerinde artacağı öngörülmektedir.

Ülseratif kolit ile Crohn hastalığının ayırtıcı tanısı nedir?

ÜK, sadece kalın bağırsağı ve kalın bağırsağın mukozasını tutan bir hastalıktır. CH ise ağızdan anüse dek tüm sindirim kanalını tutabilen, ancak en sık tuttuğu yer ince bağırsağın sonu ve sağ kolon olan, tuttuğu yerde tam kat (yani bağırsak duvarında yer alan mukoza, submukoza, kas tabakası ve



Prof. Dr. Hale Akpınar
İç Hastalıkları ve
Gastroenteroloji Uzmanı



Tedavide hedeflerimiz, hastanın klinik, laboratuvar ve endoskopik olarak iyileşmesidir. CH'de benimsenen tedavi yaklaşımı önce meselamin, kortikosteroid ve immüno-modülatör tedavilerle başlayıp, yanıt alınmadığında ileri tedavilerin, örneğin biyolojik ajanların başlanması şeklinde olan "hızlandırılmış aşamalı" tedaviydi. Ancak günümüzde bu yaklaşım yerini hastalığın erken döneminde ileri tedavilerin başlandığı yaklaşıma bıraktı.

serozayı) tutan bir hastalıktır. Her ikisinde de hastalarda kronik 1 aydan uzun süren ishal ve karın ağrısı vardır. ÜK'de genellikle ishal kanlı iken, CH'de sulu, yağlı veya kanlı olabilir. Ayrıca hastalarda iştahsızlık, kilo kaybı, halsizlik, ateş gibi genel yakınmalar da eşlik edebilir.

Tanı, hastanın yakınmaları, fizik muayene, laboratuvar, kesitsel görüntüleme bulguları ve en önemlisi ileokolonoskopi; yani hem ince bağırsağın son kısmıyla kolonun endoskopik olarak değerlendirilmesi ve bu işlemde mukozadan alınan biyopsilerin patolojik olarak değerlendirilmesi ile tanı konur.

Crohn hastalığı erken dönemde genelde gözden kaçıyor. Erken tanı için hasta ve hekimlerin nelere dikkat etmesi gerekir?

Gerçekten CH'nin tanısında, başlangıçta hastaların yaklaşık %30'unda yakınmaların silik olması, özellikle pratisyen ve uzmanların İBH ile ilgili bilgi ve farkındalıklarının düşük olması tanıda gecikmeye neden olabilir. Bu gecikme, komplikasyon ve kalıcı bağırsak hasarı gelişmeden önceki, tedavide son derece önemli "fırsat penceresi"nin kaçınılmasına neden olabilir. 3 aydan uzun süren karın ağrısı, özellikle hastayı gece uykudan uyandıran kronik diyare, arada ateş, son 3 ayda vücut ağırlığının %5'ten fazlasının kaybı, anüs çevresinde apse, fistül varlığı, 1. derece akrabalarda İBH varsa, CH olasılığını akla getirmek gerekmektedir.

Tanı yöntemleri neler? Fekal kalprotektin gibi noninvaziv testlerin tanı ve takipteki rolü nedir?

Bu hastalığın tanısının konması için öncelikle akla getirilmesi gerekmektedir. Hastadan iyi

bir öykü alınması ve fizik muayene son derece önemlidir. Laboratuvar incelemelerinde kansızlık, CRP gibi inflamatuvar göstergelerin yüksek olması, albümin düşüklüğü, bazı vitamin eksiklikleri izlenebilir.

Son yıllarda bağırsaktaki iltihabı değerlendirmek üzere klinik pratiğimize önemli bir dışkı testi girmiştir: Fekal kalprotektin (FK). İBH tanısının konmasında, irritabl bağırsak sendromu veya fonksiyonel diyare gibi beyin-bağırsak aksının bozukluklarıyla ayırıcı tanıda çok kullanılmaktadır. FK düzeyinin 50 mg/g üzerinde olması İBH lehinedir. Yine FK, CH tedavisinde hastanın uygulanan tedaviye yanıtını değerlendirmede de klinisyene çok yardımcıdır. Tanıda en önemli yöntem, hastaya ileokolonoskopi ve biyopsi uygulanmasıdır. Kolonoskopik incelemede saptanan bulgular (örneğin ülser, eritem-kızarıklık, ödem, frajillite gibi) ve bulguların bağırsakta yerleşim yerleri ile patolojik incelemede bağırsak mukozasında kronik inflamasyonun saptanması çok yardımcıdır.

CH'de kesitsel radyolojik görüntülemeler özellikle intestinal ultrason (İUS), abdominal bilgisayarlı tomografi ve abdominal manyetik rezonans görüntüleme (MRG) ve MRG enterografi (MRG eşliğinde ince bağırsak grafisi) CH'nin bağırsak lümeni dışına yayılımını, fistül, apselerin yerini belirlemede büyük önem taşır. Özellikle İBH tanısı ve tedavisinin izleminde İUS'un noninvaziv, radyasyonsuz, erişimi kolay bir yöntem olması nedeniyle pratikte değeri giderek artmaktadır. Ancak sadece laboratuvar, kolonoskopi, patoloji veya radyolojik görüntüyle CH tanısı konmaz. Tüm bulguların bir araya getirilmesi ile tanı konur. Hastaya yaşam boyu devam edecek kronik bir hastalık tanısı koymadan önce tanı aşamasında titiz olmak gerekir.

Crohn hastalığının tedavi algoritması günümüzde nasıl şekilleniyor? Biyolojik ajanlar ve yeni nesil hedefe yönelik tedaviler tedavi başarısını nasıl etkiliyor? Biyolojik ajanlar kimlerde tercih ediliyor ve kullanılırken hasta takibinde nelere dikkat etmek gerekiyor?

Günümüzde CH tedavi kararı hastalığın şiddeti, yerleşimi, tipi (inflamatuvar, penetran-

fistülizan, obstrüktif), önceden uygulanan tedavilere yanıt, eşlik eden bağırsak dışı tutulumlarına göre belirlenir. Tedavide hedeflerimiz, hastanın klinik, laboratuvar ve endoskopik (yani mukozal) olarak iyileşmesidir. CH'de benimsenen tedavi yaklaşımı önce meselamin, kortikosteroid ve immünomodülatör tedavilerle başlayıp, yanıt alınamadığında ileri tedavilerin, örneğin biyolojik ajanların başlanması şeklinde olan "hızlandırılmış aşamalı" tedaviydi. Ancak günümüzde bu yaklaşım yerini hastalığın erken döneminde ileri tedavilerin başlandığı yaklaşıma bıraktı.

Hafif-orta CH tedavisinde sadece sülfasalazin hafif şiddette kolonik CH'de, budesonid ise ileoçekal CH'nin başlangıcında önerilmektedir. Orta-şiddetli CH tedavisinde ise sistemik kortikosteroid tedavi 3 aydan kısa süreyle, hızla başka tedavilere geçecek şekilde, remisyonu sağlamada kullanılabilir. Bu hastalarda ileri tedavi olarak biyolojik ajanlar; anti-TNF (tümör nekroz faktörü) tedaviler (infliksimab, adalimumab ve sertolizumab pegol), vedolizumab ve ustekinumab kullanılmaktadır. Son olarak bir JAK (Janus kinaz) inhibitörü olan upadasitinib de CH tedavisinde kullanıma girmiştir.

Biyolojik ajanlar cilt altı veya damar içine uygulanırken, upadasitinib ağız yoluyla kullanılmaktadır. Biyolojik ajanlar kullanılırken önce yükleme, ardından idame dozları verilmektedir. Hastanın yakın takibi ile (klinik, laboratuvar özellikle FK vb.) tedaviye verdiği yanıt izlenmekte ve gerektiğinde tedavi dozlarında (örn. daha sık aralık veya daha yüksek doz şeklinde) düzenlemeler yapılmaktadır.

Biyolojik tedaviler tüm bağışıklık sistemini baskılamak yerine, sindirim kanalında inflamasyonu tetikleyen TNF gibi proteinleri engellemektedir. Böylece hastalarda daha iyi yakınma kontrolü sağlanmaktadır. Uzun süreli kullanımda önemli yan etkileri olan kortikosteroidden hasta korunmaktadır. CH'de kronik inflamasyon ciddi komplikasyonların (örn. darlık, fistül, apse hatta kolon ve ince bağırsak kanser riski) artışına yol açmaktadır. Bu ileri tedaviler endoskopik mukozal

iyileşmeyi sağlayarak bu komplikasyonlara karşı hastayı korumaktadır. Tabii en önemli yararlarından birisi de bu tedavilerin sağladığı yaşam kalitesinde artıştır. Yeni tedavi yönergelerinde yer alan yeni biyolojik ajanlar, IL-23 inhibitörleri (risankizumab, guselkumab ve mirikizumab) de tedavi yelpazesine katılacaktır.

Cerrahi tedavi ne zaman devreye giriyor?

İBH seyrinde cerrahi tedavi iki durumda uygulanır; acil ve elektif. Acil cerrahi masif kolon kanaması, tedavi yanıtı olmayan fulminan kolit veya toksik megakolon, bağırsak delinmesi, bağırsak tıkanıklığı gibi durumlarda uygulanır. Elektif olarak ise tedaviye yanıt vermeyen, dirençli, displazi/kanser gelişen, karın için veya pelvik apsesi olan bazı fistüllü hastalarda uygulanır.

Crohn hastalığı konusunda dünyada devam eden çalışmaları değerlendirdiğinizde gelecekte bu hastalıkla ilgili nasıl beklentileriniz var?

İBH etyopatogenezi, tanı yöntemleri, tedavi seçenekleri, özellikle yeni tedavi molekülleriyle ilgili her geçen yıl katlanarak artan sayıda çalışma yapılmakta ve makaleler yayınlanmaktadır. Ancak İBH hâlâ gizemini korumaya devam etmektedir. Özellikle son yıllarda mikrobiyota, yeni tedavi molekülleri, yapay zekâ ve kişiselleştirilmiş tıpla ilgili çalışmalar yoğunluktadır.

Bana göre her bireyin İBH öyküsü, seyri parmak izi gibi kendisine aittir. O nedenle gelecekte en önemli beklentim, herkese aynı tedavi protokollerini vermek yerine bireye özgü tedavilerin gelmesi.

Ben iç hastalıkları asistanlığımın son yıllarından beri, yaklaşık 36 yıldır İBH ile ilgileniyorum. Hastalarımızın sadece 250 mg meselamin tabletlerden günde 12-16 tane kullandığı zamanlardan, tedavi yelpazesinin son derece genişlediği bugünlere geldik. O nedenle İBH konusunda bu kadar çalışma, emek ve gelişmeyi gördükçe gerçekten gelecekle ilgili son derece iyimserim. İBH'nin gizemleri birer birer aydınlığa çıkacak diye düşünüyorum.

Prof. Dr.
Hale Akpınar
kimdir
?

Lisans eğitimini 1986 yılında Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde tamamlamıştır. Dokuz Eylül Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde 1991 yılında iç hastalıkları, 1994 yılında gastroenteroloji uzmanlığını almıştır. 1996 yılında doçent, 2002 yılında profesör unvanı alan Dr. Akpınar, 1987-2023 yılları arasında Dokuz Eylül Üniversitesi Sağlık Birimlerinde çeşitli görev ve sorumluluklar üstlenmiştir. Uluslararası indekslerde yer alan 68 orijinal makalesi bulunmaktadır. Halen İzmir'deki muayenehanesinde hekimlik hizmeti vermeye devam etmektedir. Evli ve iki çocuk annesidir.



Prof. Dr. Nahide Onsun
Biruni Üniversitesi Tıp Fakültesi
Dermatoloji Anabilim Dalı

Psöriasis, yalnızca cildi etkileyen bir hastalık olmanın ötesinde, hastaların yaşam kalitesini, psikolojik durumunu ve genel sağlığını yakından ilgilendiren kronik inflamatuvar bir hastalık olarak öne çıkıyor. Genetik yatkınlık, çevresel tetikleyiciler ve bağışıklık sistemi arasındaki karmaşık etkileşimler hastalığın seyrini belirlerken, son yıllarda geliştirilen tedavi seçenekleri hastalık yönetiminde önemli değişimler yaratıyor. Biruni Üniversitesi Tıp Fakültesi Dermatoloji Anabilim Dalı'ndan Prof. Dr. Nahide Onsun, psöriasisle ilişkin sorularımızı yanıtladı.

Psöriasis Yönetiminde Güncel Yaklaşımlar

Psöriasisi kısaca tanımlar mısınız? Genetik faktörlerin hastalık gelişiminde etkisi nedir?

Psöriasis, genetik yatkınlık üzerinde çevresel etkenlerin etkisiyle gelişen kronik, immün aracılı inflamatuvar bir hastalıktır. Tanımı açacak olursak, evrensel bir yatkınlık geni (HLA-Cw6) hastalığa yatkınlığı oluşturur. HLA-Cw6, tüm dünyada psöriasis hastalarının çoğunda tespit edilebilmektedir.

Hastalığın ortaya çıkmasında rol oynayan diğer faktörler nelerdir?

Genetik yatkınlığı olan kişilerde enfeksiyonlar, bazı ilaçlar, fiziksel travmalar ve şiddetli psikolojik stresler gibi faktörlerin tetiklemesiyle hastalık ortaya çıkar. Hastalığın ortaya çıkmasında bağışıklık sistemi hücreleri de önemli rol oynar.

Dünyadaki ve ülkemizdeki görülme sıklığı nedir? Son yıllarda sıklığında bir artış ya da azalmadan söz etmek mümkün mü?

Görülme sıklığı %2 civarındadır. Hastalığın prevalansı hep %1-2 civarında bulunmuştur, son yıllarda artıştan ziyade hastaların yeni tedavilerin gelişmesiyle ve hastalık hakkında bilgilenmenin artmasıyla sağlık kuruluşlarına başvuru oranlarının arttığını söylemek mümkün. Psöriasis, her yaşta görülebilse de 20-30 ve 50-60 yaşlarında daha çok ortaya çıkar. Cinsiyet ve ırksal farklılık gözetmez.

Psöriasis çocukluk çağında başladığında hastalığın seyri ve klinik sonuçları, erişkin dönemde başlayan olgulara göre farklılık gösterir mi?

Çocuklarda daha az rastlanmakla birlikte, özellikle ailelerinde psöriasis olan çocuklarda erken yaşta ortaya çıkabilir. Çocukluk

döneminde ortaya çıkan psöriasis ile erişkin yaşta ortaya çıkan psöriasis arasında görüntüsel olarak fark yoktur. Erişkin yaşta görülen psöriasis tiplerinin tamamı çocuklarda da görülebilir.

Hastalığın yaşam kalitesi, sosyal ve psikolojik etkilerinden de söz eder misiniz?

Psöriasis; görünür bir hastalık olması nedeniyle hastanın psikolojik durumunu olumsuz etkileyebilir. İş, arkadaş ve hatta aile ilişkilerinin bozulmasına yol açabilir. Hastalığın bulaşıcılığı olmamasına rağmen, çevresindekilerin hastayla temastan kaçınması hastada anksiyete ve depresyon gibi psikolojik hastalıkların gelişmesine yol açar.

Psöriasisin derideki semptomları dışında etkilediği diğer sistemler nelerdir?

Psöriasisste görünen deri lezyonları kadar önemli olan eklem tutulumu hastaların yaklaşık %20'sinde görülür ve psöriatik artrit olarak adlandırılır. Başlangıçta olmasa da hastalığın seyri sırasında 10-20 yıl sonra da ortaya çıkabilmektedir. Eklem tutulumu dışında psöriasis hastalarında insülin direnci, Tip 2 diyabet, obezite, erken yaşta yüksek tansiyon, kalp ve damar hastalıkları eşlikçi hastalıklardır. Bütün bunlar bir araya geldiği zaman metabolik hastalık kaçınılmazdır. Bazı hastalarda gözde üveit de görülebilmektedir. Bu nedenle hastalık değerlendirilirken tüm bu hastalıklar da dikkate alınmalıdır.

Psöriasisin güncel tedavisini anlatır mısınız? Biyolojik tedavilere ne zaman ve hangi hastalarda başlanır, biyolojik tedavilerle hastalıkta başarı oranı nedir?

Psöriasis, tedavisi uzmanlık gerektiren bir hastalıktır. Tedaviye karar verirken hastalığın şiddeti, tutulum alanı ve özellikleri (yüz, genital

bölge, tınak, saçlı deri gibi) hastanın sosyal durumu, tedavi uyumu, eşlik eden hastalıkları ve mevcut durumda kullandığı ilaçlar dikkate alınmalıdır. Hastalığın kronik bir hastalık olduğu göz önünde bulundurularak etkin bir tedavi sırasında ve sonrasında da periyodik aralıklarla hastanın kontrolü gerekir. Tedavi kararı verirken doğrudan biyolojik tedavi seçilmez. Önce topikal, konvansiyonel tedaviler (metotreksat, asitretin, siklosporin gibi) ve fototerapiler kullanılır, bunlarla yanıt alınırsa tedaviye devam edilir. Bu tedavilere yanıt vermeyen ya da mevcut hastalıkları nedeniyle bu tedavileri kullanamayan hastalarda biyolojik tedavilere geçilir.

Hastalığın şiddeti, tutulum özellikleri ve hastanın kendine ait özellikleri, öncesinde uygulanan klasik tedavilere yanıt/yanıtsızlık oranları, biyolojik seçiminde rol oynar. Ülkemizde ilk kullanıma giren biyolojik ajanlar; yaklaşık 20 yıl önce TNF inhibitörleri (etanercept, infliximab, adalimumab, sertolizumab gibi) olmuştur. Bu ajanlar hem derideki lezyonlar hem eklem tutulumu üzerinde etkili olurlar. Ancak zaman içinde bu ilaçlara direnç gelişebilir. Daha sonra geliştirilen biyolojik ajanlardan interlökin inhibitörleri (IL12/23 inhibitörü ustekinumab, IL17 inhibitörleri sekukinumab, iksekizumab, bimekizumab, IL23 inhibitörleri guselkumab, risankizumab) biyolojik ajan yelpazesini genişletmiştir. Farklı biyolojik ajanlar farklı yollarla bloke ederek inflamasyonun gelişmesini engellerler. Hastanın biyolojik ilaç kullanabilmesi için öncelikle iki klasik tedaviye yanıt vermemiş olması gerekir ya da hastanın mevcut durumunun klasik tedavilere elverişli olmadığı durumlarda reçete edilir.

Biyolojik ilaçlar yine hastanın psöriasis lezyonlarının dağılımı, yaygınlığı, eklem tutulumu varlığı, inflamatuvar bağırsak hastalığı, obezite, kalp yetmezliği gibi eşlik eden hastalıkları dikkate alınarak seçilir. Yanıtsızlık durumunda bir başka biyolojik ilaca geçilebilir. Her biyolojik ajanın farklı kullanım aralıkları ve vücutta farklı kalma süreleri vardır. Haftalık aralıkla yapılan etanerceptten, 3 ay ara ile yapılan ustekinumaba kadar

değişen uygulama aralıklarına sahip biyolojik ajanlar bulunmaktadır. Biyolojik tedaviler hastanın yaşam kalitesini artıran oldukça etkili ve pahalı ilaçlardır. Bu ilaçların etkinliğini kaybetmemesi için hastanın hekimin önerdiği aralıklarla kontrollerine gelmesi ve tetkiklerini yaptırması gerekir. Biyolojik ajanların deri lezyonlarının %90-100'ünü yok edebilmesi mümkündür, ancak hastaların tamamen iyileştiğini düşünüp, doktoruna danışmadan ilacına son vermesi tekrarlara, ayrıca bu pahalı, etkili ve aynı zamanda konforlu ilaçlara etkisizlik gelişmesine yol açabilir. Ülkemizde TNF inhibitörleri ile başlayan biyolojik tedavi geçmişimiz 20 yıla yaklaşmış ve etkinlikleri, güvenlikleri konusunda gerçek hayat verilerimiz değerlendirilebilir hale gelmiştir (tüberküloz gelişim sıklığı, ciddi enfeksiyonlar ve malign hastalıklar gibi).

Uygun tedavi ile hastalar tamamen düzelebilir ama bu, hastalığın tamamen yok olduğu anlamına gelmez; yatkinlık yaşam boyu devam eder. Bu nedenle kontroller aksatılmamalı, eşlikçi hastalıklar yönünden de hastalar takip edilmelidir.

Toplumda hâlâ hastalığın bulaşıcı olduğunu düşünen geniş bir kitle olduğunu biliyoruz. Toplumdaki bu yanlış algıyı da düzeltmek adına mesajlarınızı alabilir miyiz?

Psöriasis, bulaşıcı olmayan, genetik yatkınlığı olan kişilerde tetikleyici faktörlerle ortaya çıkan immün (bağışıklık sisteminin rol aldığı) bir hastalıktır. Hastalık hakkındaki yanlış algıların düzeltilmesi için hem hastanın hem de hastanın yakın çevresinin hastalık konusunda bilgilendirilmesi şarttır. Hastalığın tedavi ile düzelebileceği ama tekrarlayabileceği hasta tarafından kabul edilmelidir. Toplumdaki sedef hastalığı konusundaki yanlış fikirler, hasta okullarında doğru bilgilendirme ile yok edilemese de azaltılabilir. İnternet bilgilendirilmelerinde doğru kadar yanlış bilgiler de var olduğundan her söylenene inanmamak gerekir. Özellikle mucize vaat edenlere inanmamalarını sağlamak lazım. Tıpta mucize yoktur, uygun tedavi vardır.



Prof. Dr.
Nahide Onsun
kimdir?

1975 yılında İstanbul Üniversitesi İstanbul Tıp Fakültesi'nden mezun oldu. 1975–1981 yılları arasında İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi'nde histoloji-embriyoloji alanında uzmanlık eğitimini tamamladı. 1981–1984 yılları arasında aynı fakültede deri ve zührevi hastalıklar uzmanlığı yaptı. 1987 yılında aynı fakültede doçent unvanı aldı. 2010–2024 yılları arasında Bezmialem Vakıf Üniversitesi Tıp Fakültesi Dermatoloji Anabilim Dalı Başkanlığı görevini yürüttü. Daha önce 1993–2010 yılları arasında Vakıf Gureba (Bezmialem) Eğitim ve Araştırma Hastanesi Deri ve Zührevi Hastalıklar Kliniği Şefi, 1987–1993 yılları arasında ise Beyoğlu Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde başhekim yardımcısı olarak görev yaptı. Halen Biruni Üniversitesi Tıp Fakültesi Dermatoloji Anabilim Dalı'nda profesör olarak görev yapmaktadır.

Erken Tanı ve Doğru Tedaviyle Ankilozan Spondilitte Aktif ve Üretken Bir Yaşam Mümkün

Genç yaşta başlayarak yaşam kalitesini ciddi biçimde etkileyebilen, erken tanı ve doğru tedaviyle ise kontrol altına alınabilen kronik inflamatuvar bir romatizmal hastalık olan ankilozan spondilitte erken tanının önemi, güncel tedavi yaklaşımları ve gelecekte hastaları bekleyen yenilikleri Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi Romatoloji Bilim Dalı öğretim üyesi Prof. Dr. İhsan Ertenli ile konuştuk.



Prof. Dr. İhsan Ertenli
Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi
İç Hastalıkları Anabilim Dalı
Romatoloji Bilim Dalı

Ankilozan spondiliti kısaca tanımlayarak bulgularından söz eder misiniz?

Ankilozan spondilit (AS), genellikle genç yaşta başlayan, daha çok bel ve sırt bölgesini etkileyen iltihaplı bir romatizma türüdür. En tipik belirtisi uzun süren bel ağrısı ve sabahları hissedilen tutukluktur. Bu ağrı dinlenince artar, özellikle sabahları daha fazladır. Bazen gece uykudan uyandıracak kadar şiddetli olabilir. Bazı hastalarda kalça, diz, ayak bileği, topuk ağrıları ya da gözde ani kızanklık ve ağrı gibi bulgular da görülebilir.

Hastalığın seyri nasıldır?

AS, yaşam boyu süren bir hastalıktır. Hastalığın çoğu kişide belirtilerin alevlendiği atak dönemleri ve arada iyilik dönemleriyle giden bir seyri vardır. Seyir kişiden kişiye değişiklik gösterir. Bazı hastalarda omurga tamamen hareketsiz hale gelebilirken, bazı hastalar ise tanı almadan ufak tefek ağrılarla yaşamlarını idame ettirmektedir.

Erken tanı ve uygun tedavi, düzenli takip, egzersiz ve sigara bırakılması ile desteklendiğinde hastalıkta görülebilecek kötü sonuçların oluşumu engellenebilmekte, hastaların daha uzun ve kaliteli bir yaşam sürmeleri sağlanabilmektedir.

AS, Türkiye’de ne kadar yaygın, son yıllarda tanı oranlarında bir değişim görüyor musunuz?

Toplumda sanıldığından daha sık görülen bir hastalıktır. Türkiye’de görülme sıklığı %0,5 civarındadır. Son yıllarda tanı

oranlarının arttığını söyleyebiliriz. Bunun önemli nedeni; hem hastaların hem de hekimlerin bu hastalık konusunda daha bilinçli olması ve tanıda gelişmiş görüntüleme yöntemlerinin daha sık kullanılmasıdır.

AS tanısında gecikme neden yaşanıyor? Tanıda bir ilerleme var mı?

Tanıdaki en büyük sorun, hastalığın sıradan bel ağrısıyla karışabilmesidir. Bu nedenle birçok hasta tanı almadan yıllarca farklı tedavilerle takip edilebiliyor. Son yıllarda erken tanıya yönelik önemli ilerlemeler var. Özellikle bel ve kalça bölgesini gösteren ileri görüntüleme yöntemleri ve bazı genetik testler tanıyı desteklemede yardımcı oluyor.

Son yıllarda tedavide ne gibi yenilikler var?

Tedavide en önemli gelişme, hastalığı hedefleyen biyolojik tedavilerin kullanımının artmasıdır. Ağrısı ve tutukluğu olan hastalarda birinci basamak tedavi olarak NSAİİ'ler riskleri ve yararları göz önünde bulundurulmak suretiyle maksimum doza çıkılarak kullanılır. Hastalık aktivitesinin kontrol altına alınamadığı durumlarda ise biyolojik tedavi seçeneği devreye girer.

Günümüzde ağrıyı ve iltihabı kontrol altına alabilen, hastaların yaşam kalitesini belirgin şekilde artıran tedaviler mevcut. Tedavinin hekim tarafından kişiye özel planlanması ve ilaç tedavisi ile birlikte egzersiz ve yaşam tarzı değişikliklerinin yapılması da tedavi başarısı için çok önemlidir.

Biyolojik tedavilerin yaşam kalitesine etkisi nedir?

Uygun tedaviyle hastaların büyük bir kısmında ağrı azalıyor, hareket kabiliyeti artıyor ve günlük yaşam daha rahat hale geliyor. Uzun süreli tedavilerde düzenli doktor kontrolü çok önemli, bu sayede hem tedavinin etkisi izleniyor hem de olası yan etkiler erkenden fark ediliyor.

Egzersiz bu hastalıkta ne kadar önemli?

Egzersiz bu hastalıkta olmazsa olmazdır. Düzenli hareket, omurganın esnekliğini korumaya, ağrıyı azaltmaya ve hastanın aktif yaşamını sürdürmesine yardımcı olur. En etkili sonuçlar, egzersiz ve tedavinin birlikte uygulanmasıyla elde edilir.

Gelecekte AS tedavisinde neler bekliyorsunuz?

Önümüzdeki yıllarda tedavinin daha kişiselleştirilmesini ve hastalığı daha erken dönemde kontrol altına almayı sağlayacak yeni yöntemlerin yaygınlaşmasını bekliyoruz. İnflamasyonun kaynağı olan sitokinlere yönelik yeni ilaçlar, daha güvenli ve kullanımı kolay tedavi seçenekleriyle birlikte hastaların yaşam kalitesini artırmayı hedefliyor. Ayrıca dijital takip ve yapay zekâ destekli sistemlerin yaygınlaşmasıyla tedavi sürecinin daha yakından ve etkin biçimde yönetilmesi bekleniyor.

Yapay zekâ bu alanda nasıl bir rol oynayabilir?

Yapay zekâ şu anda daha çok destekleyici bir rol üstleniyor. Gelecekte tanının daha erken konmasına, tedavi takibinin daha doğru yapılmasına ve hastaya en uygun yaklaşımın belirlenmesine katkı sağlayabilir. Hastalara ilaç kullanımı, egzersiz ve kontroller konusunda hatırlatmalar yaparak tedaviye uyumu artırabilir.

Yapay zekâ hekimin yerini alamaz, ancak hem hekimler hem de hastalar için tanı, tedavi ve takipte güçlü bir destek aracı olarak kullanılabilir.

Eklemek istedikleriniz...

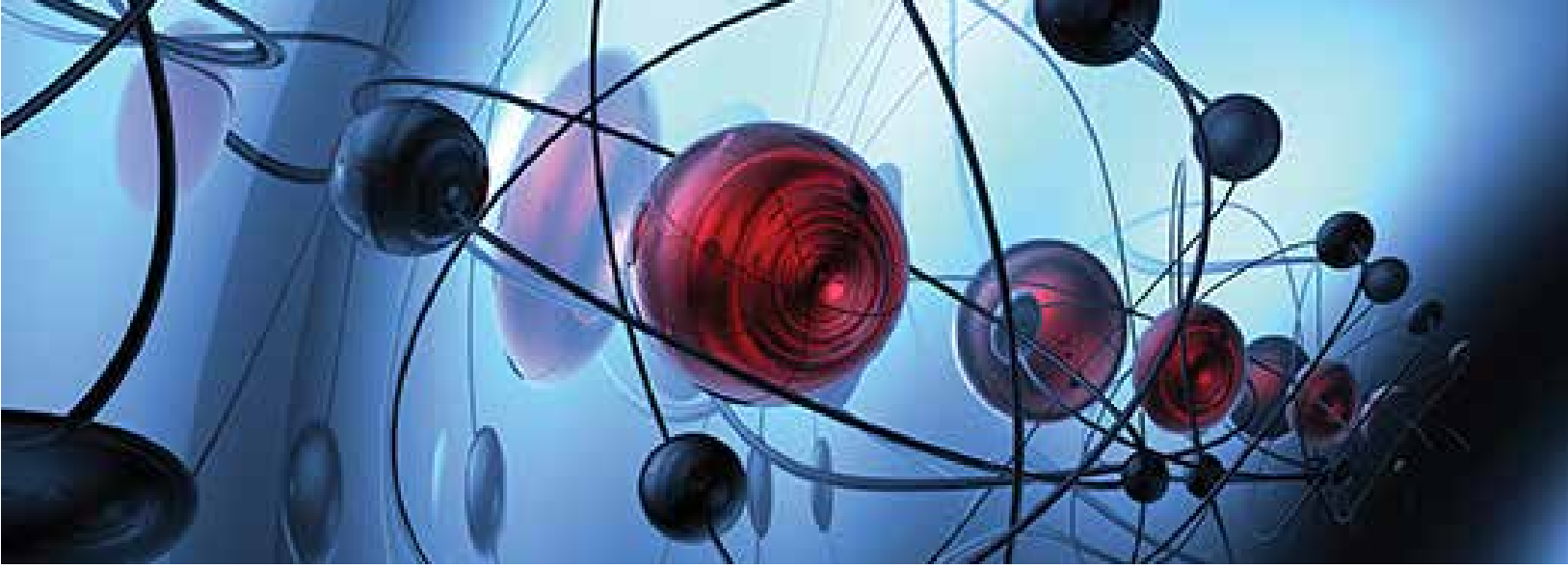
Uzun süren, özellikle sabahları belirgin olan bel ağrısı varsa bunun basit bir bel ağrısı olmayabileceği akılda tutulmalı. Erken tanı ve doğru tedaviyle ankilozan spondilitli bireyler aktif ve üretken bir yaşam sürdürebilir.



Prof. Dr.
İhsan Ertenli
kimdir
?

1964 doğumludur. 1988 yılında Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mezun oldu. İç hastalıkları ve romatoloji uzmanlık eğitimlerini de aynı fakültede tamamladı. 1993 yılında iç hastalıkları uzmanı, 1996 yılında da romatoloji uzmanı olan Prof. Dr. İhsan Ertenli, 1998 yılında doçent, 2004 yılında profesör unvanı aldı. Halen Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi İç Hastalıkları Anabilim Dalı Romatoloji Bilim Dalı'nda öğretim üyesi olarak çalışmaktadır.

Onkoloji



» MSD

Aslı Ekren

MSD Türkiye Onkoloji İş Birimi Direktörü

» MEME KANSERİ

Prof. Dr. Köksal Bilgen

Acıbadem Bayındır İçerenköy Hastanesi
Genel Cerrahi Bölümü Başkanı

» AKCİĞER KANSERİ

Prof. Dr. Özlem Er

Acıbadem Maslak Hastanesi Tıbbi Onkoloji Kliniği

» KLİNİK ARAŞTIRMALAR

Prof. Dr. İrfan Çiçin

İstinye Üniversitesi
Klinik Araştırmalar Merkezi Müdürü

MSD Türkiye, Onkolojide Umudu Bilimle Büyütüyor

Çığır açan bilimin gücüyle, dünyanın dört bir yanında hayatları kurtaran ve iyileştiren MSD, onkolojiyi günümüzün ve geleceğin en kritik araştırma alanlarından biri olarak konumlandırıyor. Onkoloji alanında yenilikçi tedaviler geliştirmek, MSD'nin ilaç araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin odağında yer alıyor.



MSD Türkiye Onkoloji İş Birimi, "Onkolojide Umut Birlikte Mümkün" diyerek hekimlerden kamu otoritelerine, üniversitelerden demeklere uzanan güçlü iş birlikleriyle onkolojide umudu bilimin gücüyle sürekli canlı tutuyor.

MSD Türkiye Onkoloji İş Birimi Direktörü Aslı Ekren, "Hastaların karşılanmamış tedavi ihtiyaçlarını ön planda tutarak, kanserin yalnızca tedavi edilmediği, aynı zamanda iyileştirilebildiği bir dünya için çalışıyoruz. Ekibimiz, kanser hastalarını tedavi yolculuklarında daha iyi anlamaya odaklanıyor ve onlara daha fazlasını sunmak için ortak bir vizyonla hareket ediyor" diyor.

MSD Türkiye, kanser tedavisinin bugününe ve geleceğine ışık tutan araştırmalara büyük önem vererek bilimsel veri üretimine aktif katkı sağlıyor. TEPAV tarafından MSD sponsorluğunda ve TARGED iş birliğiyle hazırlanan 'Türkiye'de Kanserle Mücadele ve Yenilikçi İlaç Politikalarının Geleceği' raporu, dünyada ve Türkiye'de kanserde tarama, tanı ve tedavi süreçlerinin etkinliği ile yenilikçi ilaçların gelecekteki potansiyel etkilerini ele alıyor.

Raporda yayınlanan kansere hazırlık endeksine göre Türkiye, görüntüleme ve erken teşhis hizmetleri ile hizmet sürekliliği konularında ortalamanın üstündeyken; hasta merkezli bakım, immünizasyon ve

kllinik kılavuzlar bakımından ortalamanın altında kalıyor¹. Erken tanı, tedavi başarı oranlarını ve hastaların yaşam sonuçlarını artırırken, bakımda yaşanan gecikmeler hayatta kalma oranlarını düşürüyor, tedavi süreçlerini zorlaştırıyor ve bakım maliyetlerini artırıyor². MSD Türkiye Onkoloji İş Birimi, erken tanı farkındalığını güçlendirmeye yönelik çalışmalara aktif katkı sunuyor.

Bilimsel inovasyonlar ve erişilebilir tedavi çözümleri kadar toplumsal farkındalık projeleri de kurumun öncelikleri arasında yer alıyor. MSD GönüllüYüz ve MSD Türkiye Onkoloji Ekibi, ÇEKÜL iş birliğiyle akciğer kanserine dikkat çekmek ve orman yangınları sonrası yaraları sarmak amacıyla 2 binin üzerinde fidan bağışıyla bir orman oluşturmak üzere kampanya başlattı. Ayrıca MSD GönüllüYüz koşu ekibi, İstanbul Maratonu'nda Türk Kanser Demeği'nin Mucizevi Konaklama ve Yaşam Merkezi'ne katkı sunmak için koştu. Böylece kanser tedavisi için büyük şehirlere gelen ve konaklama imkânı bulamayan hastalar için önemli bir ihtiyacın karşılanması için destek oldu.

Referanslar: 1. Türkiye'de Kanserle Mücadele ve Yenilikçi İlaç Politikalarının Geleceği Raporu. TARGED, TEPAV. Sayfa-18.

2. World Health Organisation. Promoting cancer early diagnosis. <https://www.who.int/activities/promoting-cancer-early-diagnosis> Son Erişim Tarihi: 23.12.2025



Aslı Ekren
MSD Türkiye Onkoloji
İş Birimi Direktörü



KHDAK'de 2025 Yılında Öne Çıkan Yeni Çalışmalar ve Hedefe Yönelik Tedaviler



Prof. Dr. Özlem Er
Acıbadem Maslak Hastanesi
Tıbbi Onkoloji Kliniği

Akciğer kanserinde tedavi yaklaşımları son yıllarda moleküler tanı yöntemleri, hedefe yönelik ilaçlar ve immünoterapiler sayesinde köklü bir dönüşüm yaşıyor. Özellikle küçük hücreli dışı akciğer kanseri, artık tek tip tedavilerle değil, tümörün genetik özelliklerine göre şekillenen kişiye özel yaklaşımlarla ele alınıyor. Prof. Dr. Özlem Er, 2025 yılında öne çıkan güncel çalışmaları, yeni hedefe yönelik tedavileri ve klinik pratiği değiştiren gelişmeleri değerlendirdi.

KHDAK'de Alt Tipler ve Tedavi Seçenekleri

Küçük hücreli dışı akciğer kanseri (KHDAK), tüm akciğer kanserlerinin yaklaşık %85'ini oluşturur. KHDAK üç ana alt tipten oluşur:

- 1. Adenokarsinom:** En sık görülen alt tiptir. Sigara içmeyenlerde daha yaygındır.
- 2. Skuamöz hücreli karsinom:** Sigara ile güçlü ilişkilidir. Daha merkezi (ana bronşlara yakın) yerleşimlidir.
- 3. Büyük hücreli karsinom:** Daha agresif, nadir alt tiptir.

Metastatik KHDAK'de genetik/moleküler profillemeye, tedavinin belirlenmesi için kritik önemdedir. Sık hedeflenebilir mutasyonlar:

- EGFR mutasyonları
- ALK yeniden düzenlenmesi
- ROS1 füzyonları
- MET exon 14 skipping
- BRAF V600E
- KRAS G12C
- RET, NTRK, HER2 değişiklikleri
- PD-L1 düzeyi immünoterapi uygunluğunu belirler.

Metastatik KHDAK'de sık kullanılan yaklaşımlar: Kemoterapi + immünoterapi, hedefe yönelik tedavi + diğer ajanlar (klinik araştırmalarda) ve immünoterapi + immünoterapidir (seçili hastalarda). Metastatik KHDAK, ileri evre bir kanserdir, ancak modern tedavilerle sağ kalım geçmişe göre belirgin uzamıştır. Özellikle hedefe yönelik ilaç alan hastalarda yıllarca kontrol sağlanabilmektedir. Immünoterapi ile uzun süreli yanıt görülebilir.

Güncel Yaklaşım: Hassas Tıp

Tedavi kararı şu üç temel veriye göre şekillenir: Tümörün genetik profili, PD-L1 düzeyi ve hastanın klinik durumu. Bu nedenle metastatik KHDAK'de genetik testler ve biyobelirteç analizi her hastada mutlaka yapılmalıdır. Metastatik akciğer kanserinde "hassas tıp/kişiye özel tedavi" yaklaşımını giderek daha yaygın olarak uyguluyoruz.

İmmünoterapi ve Kombine Tedaviler

2025'te ileri/metastatik akciğer kanserinde immünoterapinin (monoterapi veya kemoterapi ile kombine) tedavi paradigmasında önemi

bir kez daha vurgulandı. Özellikle “kombine tedavi” yaklaşımları (örneğin, iki farklı immün kontrol noktası inhibitörü ya da immünoterapi + kemoterapi) bazı hastalarda yaşam süresini anlamlı şekilde uzatabiliyor. Ayrıca, tanı (alt tip belirleme açısından) görüntüleme ve biyobelirteç (biomarker) analizlerinin, tedavi planlamasında çok daha ön planda olmaya başladığını gösteren çalışmalar var.

Hedefe Yönelik Tedaviler

Telisotuzumab vedotin (Emrelis): Mayıs 2025'te ABD'li düzenleyici kuruluş FDA, yüksek c-MET protein aşırı ekspresyonu taşıyan, daha önce tedavi almış lokal ileri/ metastatik skuamöz olmayan KHDAK hastaları için bu antikor-ilâç konjugatını (ADC) onayladı. Bu onay, uzun süredir tedavi seçeneği sınırlı olan c-MET yüksek ekspresyonlu hastalar için önemli bir adım. Onay için temel veriler, faz 2 LUMINOSITY çalışmasından geldi. Hastaların yaklaşık %35'inde objektif yanıt (ORR), medyan yanıt süresi (DOR) ~ 7.2 ay olarak bildirildi.

Taletrectinib (Ibetrozi): Haziran 2025'te metastatik veya ileri evre, ROS1-pozitif KHDAK hastaları için FDA onayı aldı. Bu onay, özellikle beyin metastazı riski yüksek ve daha önce ROS1-TKI (tirozin kinaz inhibitörü) almamış ya da bir önceki TKI tedavisi sonrası hastalığı ilerlemiş hastalar için yeni bir oral tedavi seçeneği sağlıyor.

Klinik çalışmalarda (TRUST-I ve TRUST-II), daha önce tedavi almamış grupta yanıt oranı (ORR) %85–90; bazı olgularda yanıt süresi 12 ay ve üzeri bildiriliyor. Genel bir derleme olarak 2025'te yayınlanan makalelerde, birçok sürücülük mutasyonu (driver mutation) odaklı tedavinin ve moleküler testlerin önem kazandığı vurgulanıyor.

Yapay Zekâ ve Tanı–Tedavi Kararlarını Destekleyen Teknolojiler

2025'te yayımlanan bir çalışma, ImmunoDiff adlı bir yapay zekâ modelinin, immünoterapi gören hastalarda tedaviye yanıtı önceden

tahmin edebileceğini gösterdi. Bu model, başlangıç BT görüntülerini ve klinik verileri kullanarak “tedavi sonrası görüntü” simülasyonu yapıyor ve yanıt/sağ kalım öngörüsü açısından anlamlı bir doğruluk artışı elde edilmiş durumda.

Benzer şekilde, hem görüntüleme (BT/ PET) hem de klinik-genetik verileri birleştiren multimodal derin öğrenme yöntemleri, tümör alt tiplerini ve tedaviye yanıtı daha güvenilir sınıflandırma potansiyeline sahip görünüyor. Bu tip teknolojiler, özellikle biyopsi alınamayan ya da tekrarlayan görüntülemeye ihtiyaç duyulan hastalarda kişiye özel tedavi kararlarını destekleyebilir.

Klinik Pratikte ve Tedavi Paradigmasında Değişim: Bu Ne Anlama Geliyor?

2025'te onaylanan yeni ilâçlarla (c-MET yüksek ekspresyonu veya ROS1-pozitif gibi alt gruplarda) tedavi seçenekleri büyük ölçüde genişledi. Bu, metastatik akciğer kanserinde tüm hastalara aynı standart kemoterapi döneminin gittikçe geride kaldığını gösteriyor. İmmünoterapi + hedefe yönelik tedavi veya kombine tedavi yaklaşımları, hastalara sadece yaşam süresi değil, yaşam kalitesi açısından da daha iyi bir umut verebiliyor. Görüntüleme + yapay zekâ + moleküler testleri birleştiren “hassas tanı - hassas tedavi” yaklaşımı, ideal olarak tedavinin en başında başlatıldığında daha etkili, daha hedefe yönelik ve gereksiz toksisiteyi azaltan bir süreç vaat ediyor.

Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar ve Sınırlamalar

Yeni onaylanan ilâçların önemli bir kısmının hızlandırılmış onay süreçleriyle kullanıma girmesi, uzun vadeli etkinlik ve güvenilirlik verilerinin izlenmesini zorunlu kılmaktadır. Ayrıca, her hasta bu yeni tedavilere uygun moleküler alt tipe sahip değildir; bu nedenle biyobelirteç testleri ve genetik analizler kritik öneme sahiptir. Yapay zekâ destekli tanı/ tahmin modelleri ise henüz erken aşamada olup, her merkezde ve tüm hasta gruplarında standart olarak uygulanabilir değildir.



Prof. Dr.
Özlem Er
kimdir?

1994 yılında Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mezun oldu. 1999 yılında iç hastalıkları uzmanlık eğitimini tamamladı. 2003 yılında doçent unvanını aldı. Erciyes Üniversitesi Tıp Fakültesi Medikal Onkoloji Bilim Dalı Başkanı olarak çalıştı. 2010 yılında profesörlük unvanını alan Prof. Dr. Özlem Er, 2014 yılında Acıbadem Üniversitesi Tıbbi Onkoloji Bilim Dalı Başkanı olarak görev yapmaya başladı. Halen Acıbadem Maslak Hastanesi'nde çalışmaktadır.



Prof. Dr. Köksal Bilgen
Acıbadem Bayındır İçerenköy Hastanesi
Genel Cerrahi Bölümü Başkanı

Dünyada her yıl yaklaşık 2,5 milyon kişiyi etkileyen meme kanseri, kadınlarda en sık rastlanan kanser türü olarak biliniyor. Acıbadem Bayındır İçerenköy Hastanesi Genel Cerrahi Bölümü Başkanı Prof. Dr. Köksal Bilgen, meme kanseri belirtileri, risk faktörleri, kalıtsal geçiş, tarama ve tedavi yöntemleri, gelecekte meme kanseri tedavisinde yaşanacak gelişmeler hakkındaki görüşlerini paylaştı.

Erken Tanı, Meme Kanseri Tedavisinde Başarıyı Belirleyen En Kritik Faktör

Meme kanseri türleri nelerdir?

Meme; lobüller, kanallar ve bağ dokusundan oluşur. Kanser çoğunlukla lobüller veya kanallarda başlar ve ilerleyen evrelerde kan ve lenf yoluyla vücudun diğer bölgelerine yayılabilir. En yaygın türler duktal ve lobüler invaziv meme kanserleridir. Duktal invaziv kanserde hücreler kanalların dışına çıkarak meme dokusuna ve diğer bölgelere yayılabilir. Lobüler invaziv kanserde ise hücreler lobüllerden çevre dokulara ve vücudun diğer bölgelerine ilerler.

Meme kanserinin belirtileri nelerdir?

Meme kanserine uyarıcı işaretler:

- Memede veya koltuk altında kitle
- Memede kalınlaşma veya şişlik
- Meme derisinde iritasyon, kızamıklık veya pullanma
- Meme ucunda çekilme veya ağrı
- Memede asimetri veya açıklanamayan şişlik
- Meme yumuşaklığı ve deride gözeneklerin genişlemesi

Meme kanseri gelişmesinde en önemli risk faktörlerini nasıl sıralarsınız?

Kadın olmak, ileri yaş, aile öyküsü, genetik mutasyonlar, yoğun meme dokusu, obezite, alkol tüketimi, fiziksel aktivite eksikliği ve sağlıksız beslenme. Bu risk faktörleri göz önünde bulundurularak düzenli kontroller çok önemlidir.

Tanı yöntemleri ve erken tanının öneminden söz eder misiniz?

Mamografi, meme kanserini erken evrede tespit etmek için en etkili yöntemdir.

Mamografi ile tümör, elle fark edilmeden yaklaşık iki yıl önce saptanabilir. 40 yaş ve üzerindeki kadınların yılda bir kez mamografi yaptıması gerekir. Erken teşhis, tedavide başarıyı belirleyen en kritik faktördür.

Tedaviden bahseder misiniz?

Tedavi hastalığın evresine göre planlanır. Erken evrelerde tedaviye cerrahi ile başlanır, ardından radyoterapi ve kemoterapi uygulanır. İleri evrelerde kemoterapi önceliklidir, cerrahiye gerek duyulabilir. Cerrahi yöntemler, meme koruyucu veya mastektomi şeklindedir. Meme koruyucu cerrahi hem onkolojik prensiplere uygun hem de estetik sonuçlar açısından avantaj sağlar. Mastektomi gereken durumlarda ise meme cildi korunarak protez veya hastanın kendi dokuları ile estetik sonuçlar elde edilir.

Kalıtsal risk faktörü yüksek hastalarda gen testinin öneminden söz eder misiniz, aile öyküsü olan tüm hastalara öneriliyor mu? BRCA pozitif olan kişilerde meme boşaltma işlemi mutlaka yapılmalı mı? Bu hastalar nasıl takip edilmeli?

Kalıtsal risk faktörleri açısından yüksek risk grubunda yer alan hastalarda genetik testler, bireysel kanser riskinin doğru şekilde belirlenmesinde kritik rol oynar. Özellikle aile öyküsü güçlü olan hastalarda genetik analizler yapılarak, hastaya özgü risk değerlendirmesi oluşturulur ve bu doğrultuda risk azaltıcı önlemler planlanabilir.

Ailede meme veya over kanseri öyküsü bulunan her hastaya rutin olarak genetik test önerilmez; ancak ailede iki birinci derece akrabada ya da bir birinci derece ve iki ikinci

derece akrabada kanser öyküsü bulunması durumunda genetik test yapılması mutlaka gereklidir.

BRCA mutasyonu saptanan hastalarda takip süreci standart popülasyona göre farklılık gösterir. Bu hastalarda tarama programları daha erken yaşta başlatılır, takip aralıkları sıklaştırılır ve multidisipliner bir yaklaşım benimsenir. Koruyucu cerrahi seçenekler, her hasta için bireysel risk profili, yaşı, çocuk sahibi olma planları ve kişisel tercihleri göz önünde bulundurularak değerlendirilir. BRCA pozitifliği saptanan her hastada meme dokusunun boşaltılması zorunlu değildir, ancak uygun hastalarda koruyucu mastektomi ve/veya ooferektomi seçenekleri gündeme gelebilir.

Özetle, kalıtsal riski yüksek hastalarda genetik testler yalnızca tanısız değil, aynı zamanda önleyici ve yol gösterici bir araçtır. Bu hastaların izlem ve tedavisi, kişiye özel planlanmalı ve hasta bilgilendirilerek ortak karar alma süreciyle yönetilmelidir.

Önümüzdeki 5-10 yıllık süre içinde meme kanseri cerrahisinde hangi gelişmelerin öne çıkmasını bekliyorsunuz?

Önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte meme kanseri tedavisinde, özellikle kemoterapi, immünoterapi ve genetik temelli tedavilere yönelik önemli gelişmeler öne çıkması beklenmektedir. Tüm bu ilerlemeler, tedavinin daha hedefe yönelik ve kişiselleştirilmiş hale gelmesine katkı sağlayacaktır.

Buna karşın cerrahi, günümüzde olduğu gibi önümüzdeki yıllarda da meme kanseri tedavisinin temel ve vazgeçilmez basamaklarından biri olmayı sürdürecektir. Ancak cerrahinin rolü giderek daha koruyucu, daha sınırlı ve daha akıllı müdahaleler şeklinde evrilecektir. Neoadjuvan tedaviler sayesinde tümörün küçültülmesi, meme koruyucu cerrahilerin daha geniş hasta gruplarında uygulanabilmesine olanak tanıyacaktır. Aynı zamanda cerrahide onkoplastik tekniklerin yaygınlaşmasıyla, yalnızca onkolojik başarı değil, hastanın yaşam kalitesi ve estetik

sonuçlar da ön planda olacaktır. Özetle, meme kanseri cerrahisi gelecekte tek başına değil; medikal onkoloji, genetik ve immünoterapi ile entegre, multidisipliner bir yapı içinde daha seçici ve kişiye özel bir rol üstlenecektir.

Yapay zekâ ve yeni görüntüleme teknolojileri meme kanserinin tanı ve tedavisinde nasıl bir rol üstlenecek?

Yapay zekâ ve yeni görüntüleme teknolojileri, meme kanserinin tanı ve tedavisinde destekleyici bir rol üstleniyor. Günümüzde özellikle mamografi ve meme ultrasonografisi gibi temel görüntüleme yöntemleri dışında geliştirilen teknolojiler, tanı ve tedavi süreçlerine katkı sağlasa da bu alanda daha belirleyici bir rol üstlenebilmeleri için zamana ihtiyaç var.

Mevcut durumda yapay zekâ, klinik kararların yerine geçmekten ziyade hekimi destekleyen bir araç konumundadır. Önümüzdeki yıllarda teknolojik gelişmeler ve klinik deneyimin artmasıyla birlikte, bu sistemlerin meme kanseri yönetiminde daha etkin kullanılması mümkün olacaktır.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Kadınların kendi kendilerini muayene etmesi, düzenli hekim kontrollerini aksatmaması ve mamografi taramalarını ihmal etmemesi çok önemlidir.



Prof. Dr.
Köksal Bilgen
kimdir?

Prof. Dr. Köksal Bilgen, lisans eğitimini Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde tamamlamış, genel cerrahi uzmanlık eğitimini ise SSK Ankara Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde almıştır. Akademik ve klinik kariyeri boyunca birçok farklı sağlık kuruluşunda görev yapmış, üniversite hastaneleri ve özel hastanelerde hem hekimlik yapmış hem de akademik sorumluluklar üstlenmiştir. Ulusal ve uluslararası bilimsel dergilerde yayımlanmış çok sayıda çalışması bulunan Prof. Dr. Bilgen, aynı zamanda çeşitli ulusal ve uluslararası cerrahi derneklerin üyesidir. Bayındır İçerenköy Hastanesi'nde genel cerrahi uzmanı olarak çalışmalarını sürdürmektedir. Obezite cerrahisi, meme hastalıkları ve meme kanseri cerrahisi, kolorektal hastalıklar ile mide cerrahisi başlıca ilgi ve uzmanlık alanları arasındadır.

Klinik Araştırmalar, Geleceğin Tedavilerini Bugünden Kansere Hastalarıyla Buluşturuyor



Prof. Dr. İrfan Çiçin
İstinye Üniversitesi
Klinik Araştırmalar Merkezi Müdürü

Kanser tedavisinde son yıllarda yaşanan dönüşümün merkezinde klinik araştırmalar yer alıyor. Bugün pek çok yenilikçi tedavi yaklaşımı, standart uygulamaya girmeden önce klinik araştırmalar aracılığıyla hastalara umut oluyor; sağ kalımı uzatmanın ötesinde yaşam kalitesini de odağa alıyor. İstinye Üniversitesi Klinik Araştırmalar Merkezi Müdürü Prof. Dr. İrfan Çiçin ile kanser tedavisinde klinik araştırmaların hasta yaşamına somut katkılarını, immünoterapi ve kişiselleştirilmiş tıbbın onkolojide yarattığı paradigma değişimini, yapay zekâ ve dijital sağlık teknolojilerinin araştırma süreçlerine etkisini konuştuk.

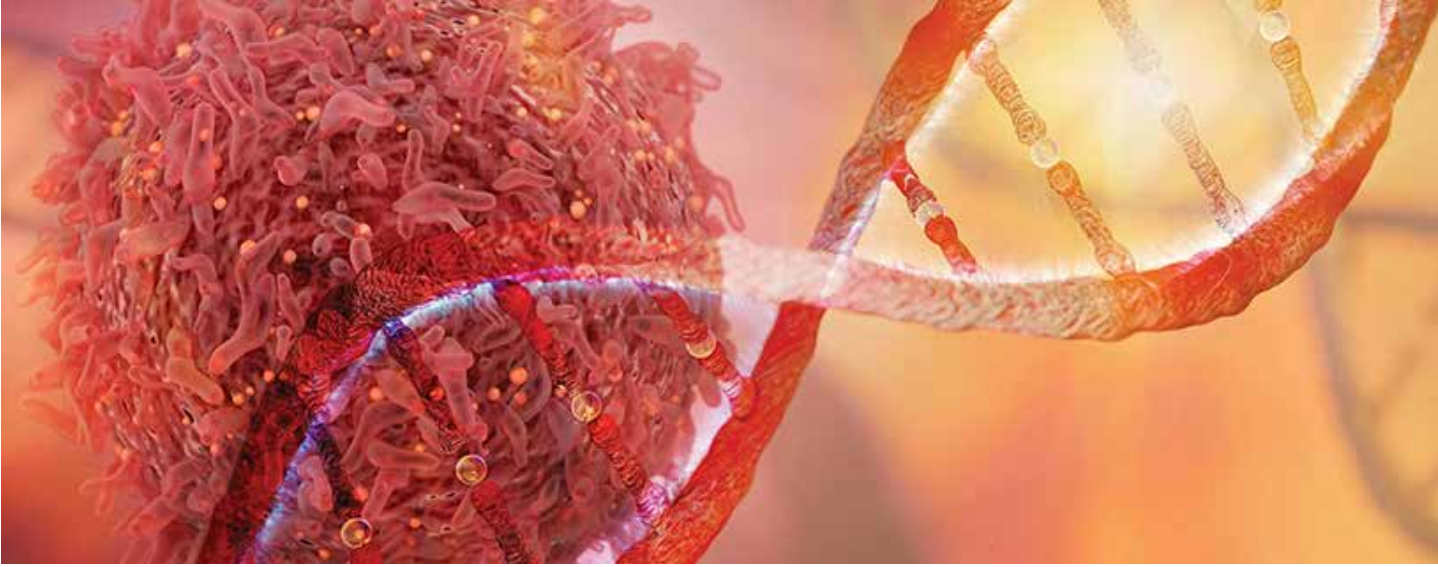
Kanser tedavisinde klinik araştırmaların hasta sağ kalımı ve yaşam kalitesi üzerindeki en somut katkıları nelerdir?

Klinik araştırmaların en somut katkısı, kanser tedavisinde geleceğin standartlarını bugünden hastalara ulaştırmasıdır. Bugün rutin kullandığımız pek çok tedavi (kemoterapi, hedefe yönelik ajanlar, immünoterapiler ve destekleyici yaklaşımlar) yıllar önce klinik araştırma sorusu olarak başladı ve elde edilen güçlü kanıtlarla standart uygulamaya dönüştü.

Bu katkıları birkaç temel başlık altında özetleyebiliriz. Birincisi, kür oranlarının artırılması ve erken evrede kalıcı hastalık kontrolünün sağlanmasıdır. Adjuvan ve neoadjuvan tedavilere yönelik klinik araştırmalar sayesinde, yalnızca nüks riskini azaltmakla kalmıyor, bazı kanser türlerinde gerçek kür oranlarını anlamlı biçimde artırabiliyoruz. Neoadjuvan yaklaşımlar, tedaviye yanıtı erken dönemde değerlendirmemizi sağlarken, adjuvan tedaviler mikroskopik hastalığı hedefleyerek uzun dönem sağ kalımı belirgin biçimde iyileştiriyor.

İkincisi, organ koruyucu yaklaşımların mümkün hale gelmesidir. Özellikle neoadjuvan tedaviler üzerine yapılan çalışmalar, cerrahi kapsamının küçültülmesini, bazı hastalarda radikal cerrahiden kaçınılmasını ve organ fonksiyonlarının korunmasını sağlayan modern tedavi stratejilerinin gelişmesine olanak tanıdı. Bu yaklaşım, onkolojik başarı ile birlikte, hastaların günlük yaşamlarını ve fonksiyonel durumlarını korumayı da hedefliyor.

Üçüncüsü, metastatik hastalık algısının kökten değişmesidir. Klinik araştırmalar



sayesinde artık bazı metastatik kanserlerde uzun süreli tam yanıtlar, hatta seçilmiş hasta gruplarında kür olasılığı gerçekçi bir şekilde konuşulabiliyor. Bunun yanı sıra, birçok metastatik kanser türü için hastalık, akut ve hızla ölümcül bir durum olmaktan çıkıp kronik bir hastalık gibi uzun yıllar kontrol altında tutulabilir hale geldi.

Dördüncüsü, klinik çalışmalara katılan hastaların yenilikçi ve potansiyel olarak iyileştirici tedavilere daha erken erişim fırsatı bulmasıdır. Klinik araştırmalar, hastalara henüz rutin kullanıma girmemiş, ancak güçlü bilimsel dayanağı olan yeni tedavilere standart tedavilerden yıllar önce ulaşma imkânı sunar. Bu erken erişim, özellikle seçeneklerin sınırlı olduğu durumlarda hastalar için yaşam süresi ve yaşam kalitesi açısından kritik bir avantaj sağlayabilir.

Beşincisi, yaşam kalitesinin tedavinin merkezine yerleşmesidir. Günümüzde klinik araştırmalar yalnızca sağ kalımı uzatmayı değil, daha iyi bir yaşam sürdürmeyi de hedeflemektedir. Daha az toksik tedaviler, ağızdan uygulanan ilaçlar, daha kısa veya kişiselleştirilmiş tedavi süreleri ve hasta tarafından bildirilen sonuçlar, modern onkolojide tedavi başarısının ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir.

Son olarak, kişiselleştirilmiş tedavinin standartlaşmasıdır. Biyobelirteçler, moleküler profilleme ve dolaşımdaki tümör DNA'sı (ctDNA) gibi araçlar sayesinde klinik araştırmalar, 'herkese aynı tedavi' yaklaşımından uzaklaşıp doğru hastaya, doğru zamanda, doğru tedaviyi sunabilen bir onkoloji pratiğinin temelini oluşturmuştur.

İmmünoterapi, hedefe yönelik tedaviler ve kişiselleştirilmiş tıp klinik araştırmaları onkolojide nasıl paradigma değişimi yarattı?

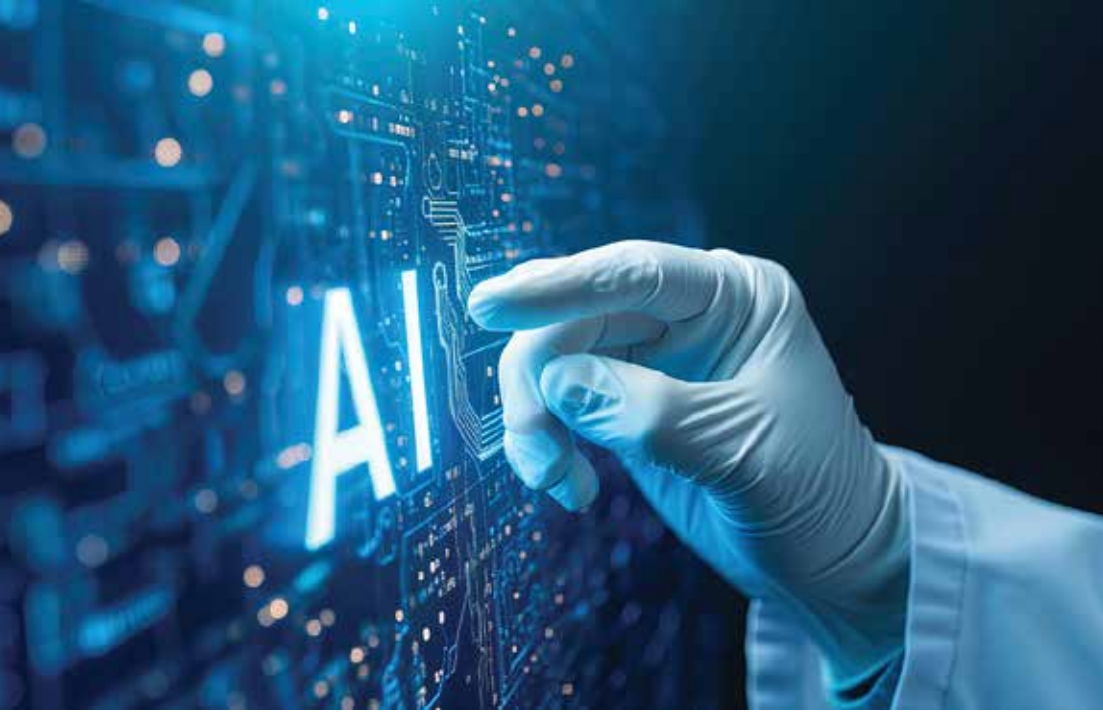
İmmünoterapi, hedefe yönelik tedaviler ve kişiselleştirilmiş tıp alanında yürütülen klinik araştırmalar, onkolojide belki de son birkaç on yılın en köklü paradigma değişimini yarattı. En temel dönüşüm şurada yaşandı: Kanseri artık tek bir hastalık olarak değil, moleküler özelliklerine göre tanımlanan çok sayıda farklı hastalık olarak ele alıyoruz. Bu bakış açısı, yalnızca tedavi seçeneklerini değil, klinik araştırmaların tasarımını, hasta seçimini ve başarı kriterlerini de baştan tanımladı.

Geçmişte klinik araştırmalar daha çok tümörün çıktığı organa göre planlanırken, bugün biyolojinin merkeze alındığı bir döneme girmiş durumdayız. Biyobelirteç temelli yaklaşımlar sayesinde 'hangi hastaya hangi tedavi?' sorusu artık araştırmaların ana eksenine haline geldi. Bu da daha homojen hasta gruplarında, daha net ve daha anlamlı sonuçlar elde edilmesini mümkün kıldı. Aynı zamanda hastaların gereksiz tedavilere maruz kalmasının önüne geçilerek, etkinlik - toksisite dengesi belirgin biçimde iyileştirildi.

Bu sürecin doğal bir uzantısı olarak, tümör agnostik yaklaşımlar klinik araştırma dünyasına girdi. Bazı moleküler hedeflerde artık tümörün hangi organdan çıktığından çok, hangi biyolojik mekanizmaya sahip olduğu önem kazanıyor. Bu yaklaşım, nadir kanserler başta olmak üzere pek çok hasta grubu için daha önce mümkün olmayan tedavi seçeneklerinin önünü açtı ve klinik araştırmaların kapsayıcılığını artırdı.



Klinik araştırmalar sayesinde artık bazı metastatik kanserlerde uzun süreli tam yanıtlar, hatta seçilmiş hasta gruplarında kür olasılığı gerçekçi bir şekilde konuşulabiliyor. Bunun yanı sıra, birçok metastatik kanser türü için hastalık, akut ve hızla ölümcül bir durum olmaktan çıkarak kronik bir hastalık gibi uzun yıllar kontrol altında tutulabilir hale gelmiş durumda.



İmmünoterapi ve kişiselleştirilmiş tedavilere yönelik klinik araştırmalar, onkolojiyi 'herkese aynı tedavi' yaklaşımından uzaklaştırarak, daha seçici, daha akılcı ve hastanın biyolojisine odaklanan bir döneme taşıdı. Bu paradigma değişimi, yalnızca bilimsel ilerlemeyi değil, hastalar için daha etkili, daha tolere edilebilir ve daha umut verici tedavi stratejelerini de beraberinde getirdi.



Bir diğer önemli paradigma değişimi ise dinamik hastalık izlemine geçiş oldu. Dolaşımdaki tümör DNA'sı (ctDNA) gibi yöntemler sayesinde, tedavi yanıtını sadece radyolojik görüntülemeyle değil, moleküler düzeyde çok daha erken değerlendirebiliyoruz. Minimal rezidüel hastalığın saptanması, nüks riskinin öngörülmesi ve tedavinin buna göre adapte edilmesi artık klinik araştırmaların gerçekçi hedefleri arasında yer alıyor. Bu durum, tedavinin süresini ve yoğunluğunu hastaya göre ayarlayabilme imkânı sunuyor.

Tüm bu gelişmeler, klinik araştırma tasarımlarını da kökten değiştirdi. Geleneksel, tek kol veya tek hipotezli büyük çalışmalardan, basket, umbrella ve adaptif tasarımlar gibi daha esnek, daha hızlı öğrenen ve daha verimli modellere doğru bir geçiş yaşanıyor. Böylece hem daha kısa sürede anlamlı sonuçlar elde edilebiliyor hem de kaynaklar daha etkin kullanılabiliyor.

Sonuç olarak, immünoterapi ve kişiselleştirilmiş tedavilere yönelik klinik

araştırmalar, onkolojiyi 'herkese aynı tedavi' yaklaşımından uzaklaştırarak, daha seçici, daha akılcı ve hastanın biyolojisine odaklanan bir döneme taşıdı. Bu paradigma değişimi, yalnızca bilimsel ilerlemeyi değil, hastalar için daha etkili, daha tolere edilebilir ve daha umut verici tedavi stratejelerini de beraberinde getirdi.

Yapay zekâ, büyük veri ve dijital sağlık teknolojilerinin klinik araştırmalara entegrasyonu hakkında görüşleriniz nedir?

Yapay zekâ, büyük veri ve dijital sağlık teknolojilerinin onkoloji klinik araştırmalarına entegrasyonu artık bir 'tercih' ya da 'lüks' değil, verimlilik, kalite ve sürdürülebilirlik açısından bir zorunluluk haline gelmiş durumda. Klinik araştırmalar giderek daha karmaşık hale gelirken, artan veri hacmini insan gücüyle yönetmek hem zorlaşıyor hem de hata riskini artırıyor. Bu noktada dijital teknolojiler, doğru yerde ve doğru amaçla kullanıldığında araştırma süreçlerini anlamlı biçimde dönüştürebiliyor.

Somut katkılara baktığımızda, ilk olarak uygun hasta tespiti ve tarama süreçlerinde ciddi bir hız ve doğruluk artışı sağlandığını görüyoruz. Klinik kayıtlar, patoloji raporları ve genomik verilerin birlikte analiz edilmesi, hastaların uygunluk kriterlerine göre daha erken ve sistematik biçimde belirlenmesine olanak tanıyor. Bu durum hem hasta alım hızını artırıyor hem de araştırma ekiplerinin iş yükünü azaltıyor.

İkinci önemli katkı alanı, veri kalitesi ve izlem süreçleri. Otomatik tutarlılık kontrolleri, hata yakalama sistemleri ve risk bazlı izlem (RBM) yaklaşımları sayesinde, veri güvenilirliği artarken gereksiz saha ziyaretleri azaltılabiliyor. Bu da hem zaman hem de kaynak kullanımında önemli bir verimlilik sağlıyor. Bunun yanı sıra, dijital sonuçların klinik araştırmalarda giderek daha fazla yer aldığını görüyoruz. Hasta tarafından bildirilen sonuçlar (PRO'lar), giyilebilir teknolojiler aracılığıyla ölçülen aktivite düzeyi, uyku düzeni veya fonksiyonel kapasite gibi parametreler,

tedavinin hasta üzerindeki gerçek etkisini daha bütüncül bir şekilde değerlendirmemize imkân tanıyor. Bu, yalnızca sağ kalımı değil, yaşam kalitesini de merkeze alan modern onkoloji anlayışıyla örtüşüyor.

Dijitalleşmenin bir diğer önemli yansıması ise desantralize ve hibrit klinik araştırma modelleri. Bazı vizitlerin uzaktan yapılabilmesi, evden veri toplanması ve yerinde sağlık hizmetlerinin devreye girmesi, hastanın merkeze olan bağımlılığını azaltıyor.

Bu yaklaşım, özellikle uzak bölgelerde yaşayan, hareket kısıtlılığı olan veya yoğun yaşam temposu bulunan hastalar için klinik araştırmalara erişimi kolaylaştırıyor. Ancak tüm bu fırsatlarla birlikte, dikkat edilmesi gereken kritik noktalar da var. Veri güvenliği ve etik, bu alanın en hassas başlıklarından biri. KVKK ve GDPR uyumu, veri erişim yetkileri ve izlenebilirlik mekanizmaları net ve şeffaf biçimde tanımlanmalı.

Ayrıca algoritma yanlılığı riski göz ardı edilmemeli. Temsili olmayan veri setleriyle geliştirilen yapay zekâ modelleri, bazı hasta grupları için adaletsiz sonuçlara yol açabilir ve elbette, hiçbir dijital çözüm 'iyi görünüyor' diye klinik pratiğe taşınmamalı, prospektif klinik doğrulama ve gerçek klinik fayda mutlaka gösterilmelidir.

Son olarak merkezinizde yürütülen çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

Merkezimizde hâlihazırda yürütülen klinik araştırmalar, onkolojideki güncel dönüşümü çok iyi yansıtan, hem erken evreyi hedefleyen küratif yaklaşımları hem de ileri evrede yaşam süresini ve yaşam kalitesini artırmayı amaçlayan yenilikçi tedavileri kapsayan geniş bir yelpazeye sahip. Meme kanseri, akciğer kanseri ve melanom başta olmak üzere farklı tümör tiplerinde, uluslararası çok merkezli Faz II-III çalışmalar aktif olarak yürütülüyor.

Meme kanserinde, özellikle üçlü negatif, hormon reseptörü pozitif ve HER2-negatif alt gruplara yönelik çalışmalar ön

planda. Antikor-ilaç konjugatları (ADC'ler), immünoterapi kombinasyonları ve yeni nesil hedefe yönelik ajanların değerlendirildiği bu çalışmalar, lokal ileri ve metastatik hastalıkta daha etkili ve daha tolere edilebilir tedavilere erişim sağlamayı amaçlıyor. Bunun yanında, erken evre hormon reseptörü pozitif meme kanserinde yürütülen çalışmalarla, adjuvan dönemde tedavi optimizasyonu ve uzun vadeli hastalık kontrolü hedefleniyor.

Akciğer kanseri alanında ise merkezimiz, küçük hücreli dışı akciğer kanseri (NSCLC) ve küçük hücreli akciğer kanseri (SCLC) için hem birinci basamak hem de lokal ileri evreyi kapsayan kapsamlı çalışmalara ev sahipliği yapıyor. KRAS G12C mutasyonu, HER2 pozitiflik ve EGFR mutasyonu gibi moleküler olarak tanımlanmış hasta gruplarına yönelik çalışmalar, kişiselleştirilmiş tedavinin klinik pratiğe entegrasyonunu doğrudan destekliyor. Ayrıca, immünoterapi ve hedefe yönelik tedavilerin kombinasyonlarını değerlendiren bu çalışmalar, metastatik hastalıkta uzun süreli hastalık kontrolü ve seçilmiş hastalarda kür olasılığını araştırıyor.

Melanom alanında yürütülen çalışmalarda ise, önceden immünoterapi almış, metastatik ve yüksek riskli hasta grupları hedefleniyor. Yeni nesil immün yaklaşımlar ve kombinasyon stratejileriyle, tedavi seçenekleri sınırlı olan bu hastalarda daha kalıcı yanıtlar elde edilmesi amaçlanıyor.

Merkezimizde yürütülen tüm bu çalışmaların ortak noktası; biyobelirteç temelli hasta seçimi, yenilikçi tedavilere erken erişim ve hasta güvenliğini önceleyen güçlü bir klinik araştırma altyapısıdır. Aynı zamanda bu çalışmalar, hastalarımıza standart tedavilere ek olarak, henüz rutin kullanıma girmemiş ancak güçlü bilimsel gerekçelere sahip tedavilere erken dönemde ulaşma fırsatı sunuyor.

Özetle, merkezimizdeki klinik araştırmalar yalnızca yeni ilaçların değerlendirilmesini değil, onkolojide daha kişisel, daha etkili ve daha umut verici bir tedavi geleceğinin bugünden inşa edilmesini hedefliyor.



Prof. Dr.
İrfan Çiçin
kimdir?

1974 yılında Kars'ta doğan Prof. Dr. İrfan Çiçin, 1997 yılında İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi'nden mezun oldu. İç hastalıkları uzmanlık eğitimini Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde 2002 yılında tamamladı. Tıbbi onkoloji yan dal uzmanlık eğitimini ise Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi Tıbbi Onkoloji Bilim Dalı'nda 2008 yılında tamamladı. Uzmanlık eğitiminin ardından Elazığ Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde zorunlu hizmetini yapan Prof. Dr. Çiçin, 2010 yılında Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi Tıbbi Onkoloji Bilim Dalı'nda öğretim üyesi olarak göreve başladı ve aynı zamanda bilim dalı başkanı olarak görev yaptı. 22 Ağustos 2023 tarihinde bu görevinden emekli oldu. Prof. Dr. İrfan Çiçin, mesleki çalışmalarını Liv Hospital Topkapı Hastanesi Tıbbi Onkoloji Kliniği'nde sürdürmekte olup, aynı zamanda İstinye Üniversitesi Klinik Araştırmalar Merkezi Müdürü olarak görev yapmaktadır.

Sağlıklı Yaşlanmak (Bölüm 1)



Dr. Serdar Altınal

Serbest radikaller, sağlıklı yaşlanma konusunda sıkça gündeme gelen kavramlardır. Peki, serbest radikaller tam olarak nedir, neden önemlidir, nasıl oluşur, oksidatif stres yoluyla nasıl hasar verir, antioksidanlar bu süreci nasıl dengeler? Gelin bu soruların yanıtlarına birlikte bakalım.

Serbest radikaller, sağlıklı yaşlanma konularında sıkça gündeme gelen kavramlardır. Peki, serbest radikaller tam olarak nedir ve neden önemlidir? Basitçe söylemek gerekirse, serbest radikaller hem vücudumuzun kendisi tarafından hem de çevresel faktörler nedeniyle oluşan, yüksek derecede reaktif olan zararlı moleküllerdir. Nefes alma ve metabolizma gibi doğal biyolojik süreçlerin yan ürünleri olarak ortaya çıkabilirler. Aynı zamanda hava kirliliği, radyasyon ve toksik maddeler gibi dış kaynaklardan da gelebilirler.

Normal koşullarda, hücrelerimiz antioksidan savunma sistemleriyle serbest radikalleri denetim altında tutar. Ancak bu denge bozulduğunda ve serbest radikaller birikmeye başladığında, oksidatif stres adı verilen bir durum ortaya çıkar. Oksidatif stres, hücrelere zarar verebilir ve çok sayıda hastalıkla ilişkilidir (örneğin kanser, kalp hastalıkları, nörolojik hastalıklar). Peki bu denge ne zaman bozulur? İşte bu dengeyi bozan başlıca nedenler:

1. Aşırı Serbest Radikal Üretimi:

Bazı durumlarda vücut, normalden daha fazla serbest radikal üretir:

- Enfeksiyonlar ve iltihaplanma

(inflamasyon): Bağışıklık sistemi mikroplarla savaştığında ROS üretimini artırır.

- **Yoğun egzersiz:** Kısa vadeli olarak oksijen tüketimi artar ve serbest radikal üretimi yükselir.

- **Mitokondriyal disfonksiyon:** Mitokondriler düzgün çalışmadığında daha fazla ROS sızdırabilir.

- **Stres:** Fiziksel ya da psikolojik stres de oksidatif süreçleri tetikleyebilir.

2. Dış Etkenlere Maruz Kalma (Çevresel Toksinler):

Dış ortamdan gelen faktörler de serbest radikal üretimini artırabilir:

- Sigara ve tütün ürünleri
- Hava kirliliği ve egzoz gazları
- Ultraviyole (UV) ışınları / güneş yanığı
- Radyasyon (tıbbi görüntüleme, maruziyet)
- Zararlı kimyasallar, pestisitler, ağır metaller (kurşun, kadmiyum vb.)

3. Antioksidan Savunma Sisteminin Zayıflaması:

Bazı durumlar ise vücudun savunmasını azaltır:

- **Kötü beslenme:** Antioksidan vitaminler (C, E, A), selenyum, çinko gibi maddelerin yetersiz alımı, alkol ve aşırı işlenmiş gıda tüketimi

- **Yaşlanma:** Yaşla birlikte endojen antioksidan üretimi azalabilir

- **Kronik hastalıklar:** Diyabet, böbrek hastalıkları, otoimmün bozukluklar gibi durumlar savunma sistemini zayıflatır. Bu faktörlerden biri ya da birkaçı serbest radikal üretimini artırır veya antioksidan kapasiteyi düşürürse, denge bozulur ve oksidatif stres gelişir. Bu da hücre hasarının ve hastalıkların temel mekanizmalarından biridir.

Serbest Radikallerin Tanımı ve Oluşumu

Kimya ve biyoloji alanında serbest radikal, en az bir eşleşmemiş elektrona sahip ve bağımsız şekilde var olabilen atom ya da moleküller olarak tanımlanır. Elektronlar çiftler halinde bulunmayı tercih ettiği için tek başına

kalan bir elektron bu molekülü kararsız ve çok reaktif hâle getirir. Bu nedenle serbest radikaller, daha kararlı bir duruma geçmek için çevresindeki diğer moleküllerle hızla reaksiyona girerek elektron almak ya da vermek isterler. Bu özellikleri sayesinde oksitleyici ajan (başka moleküllerden elektron çalar) veya indirgeme ajanı (elektron verir) gibi davranabilirler.

Serbest radikaller farklı mekanizmalarla oluşabilir. Yaygın bir mekanizma, bir moleküldeki bağın homolitik olarak (eşit şekilde) kırılmasıdır; bu durumda her parça eşleşmemiş bir elektronla kalır. Örneğin, bir oksijen molekülü (O_2) iki ayrı oksijen atomuna ayrıldığında (metabolizma sırasında ya da radyasyon etkisiyle olabilir), her oksijen atomu eşleşmemiş bir elektrona sahip olur ve bu da onları reaktif oksijen radikallerine (ROS) dönüştürür. Daha genel bir ifadeyle, bir atom veya molekül elektron kazandığında veya kaybettiğinde ve bu elektron hemen eşleşmediğinde bir serbest radikal ortaya çıkar.

Tüm serbest radikaller oksijen temelli değildir, ancak biyolojik sistemlerde en sık rastlananlar oksijen türevleridir. Reaktif oksijen türleri (ROS) adı verilen bu radikallere örnek olarak süperoksit anyonu (O_2^-), hidroksil radikali (OH) ve tekli oksijen (uyarılmış oksijen formu) verilebilir. Ayrıca reaktif azot türleri (RNS) olarak bilinen, azot temelli radikaller de vardır; örneğin nitrik oksit (NO) ve peroksi nitrit (ONOO-). Tüm bu türler, eşleşmemiş elektron taşıdıkları için çevredeki moleküllerle hızla reaksiyona girme eğilimindedir.

Kısacası, serbest radikal, eşleşmemiş elektronu olan ve bu nedenle kimyasal olarak kararsız olan bir moleküldür, bu temel tanım, onların biyolojik etkilerinin temelini oluşturur.

Vücut İçi (Endojen) Serbest Radikal Kaynakları

Vücudumuz, yaşamın doğal bir parçası olarak sürekli serbest radikal üretir.



Endojen serbest radikaller, yani vücudun içinde oluşanlar, genellikle gerekli biyokimyasal reaksiyonların yan ürünü olarak ortaya çıkar. Bu radikallerin en büyük kaynaklarından biri, hücrelerimizin enerji santralleri olan mitokondrilerdir. Mitokondride gerçekleşen hücresel solunum sırasında, oksijenin küçük bir kısmı tam olarak indirgenemez ve bu süreçte süperoksit ve diğer reaktif oksijen türleri oluşur. Dolayısıyla, yalnızca besinlerden enerji (ATP) üretmek bile serbest radikal oluşumuna neden olur.

Bununla birlikte, hücrelerde gerçekleşen çeşitli enzimatik reaksiyonlar da bilinçli ya da farkında olmadan serbest radikal üretir. Örneğin, mitokondrideki elektron taşıma zinciri süperoksit sızdırabilir, pürin metabolizmasında görevli ksantin oksidaz enzimi süperoksit ve hidrojen peroksit üretir, karaciğerde ilaç ve toksinleri arındırmaya yardımcı olan sitokrom P450 enzimleri ise ROS (reaktif oksijen türleri) üretir. Bir diğer enzimatik kaynak ise prostaglandin sentezidir. Bu, hücresel sinyal moleküllerinin üretildiği arakidonik asit yolunun bir parçasıdır ve bu süreçte serbest radikal ara ürünler oluşur.

Bağıışıklık sistemi de içsel bir serbest radikal kaynağıdır. Vücut mikroplarla karşılaştığında, bazı akyuvarlar (özellikle nötrofiller ve makrofajlar) "oksidatif patlama" adı verilen bir mekanizma ile süperoksit ve hipokloröz asit gibi ROS üretir. Bu radikaller bakteri ve virüsleri



Modern yaşamın birçok yönü (sigara, radyasyon, hava kirliliği gibi) bizi sürekli dışsal serbest radikallere maruz bırakır ya da hücrelerimizi bunları üretmeye zorlar. Bu maruziyeti azaltmak, örneğin tütün ürünlerinden uzak durmak, güneş koruyucu kullanmak, temiz hava solunak, gereksiz oksidatif stresin önüne geçebilir.



Kaynaklar: 1. National Cancer Institute – Antioxidants and Cancer Prevention: Fact Sheet. 2. Lobo, V., Patil, A., Phatak, A., & Chandra, N. (2010). Free radicals, antioxidants and functional foods: Impact on human health. *Pharmacognosy Reviews*, 4(8), 118–126. 3. D'Alessandro, A. G. (2022). Free Radical Properties, Source and Targets, Antioxidant Consumption and Health. *Oxygen*, 2(2), 48–78. 4. Villines, Z. & Murnan, A. (2025). Free radicals: How do they affect the body? *Medical News Today*. 5. Sharifi-Rad, M. et al. (2020). Lifestyle, Oxidative Stress, and Antioxidants. *Frontiers in Physiology*, 11, 694. 6. Ziada, K.M., Smith, C., & Côté, H.C.F. (2020). Updating the Free Radical Theory of Aging. *Frontiers in Cell and Developmental Biology*, 8, 584. 7. Engwa, G.A. (2018). Free radicals and the role of plant phytochemicals as antioxidants against oxidative stress-related diseases. Nova Science Publishers. 8. Chaudhary, P. et al. (2023). Oxidative stress, free radicals and antioxidants. *Frontiers in Chemistry*, 11, 1064. 9. Kaur, P. et al. (2019). DNA damage protection: an excellent application of bioactive compounds. *Bioresources and Bioprocessing*, 6(2). 10. Kurutas, E.B. (2015). The importance of antioxidants in cellular response against oxidative/nitrosative stress. *Nutrition Journal*, 14, 71.

öldürmek için kullanılır. Bu süreçte, fagositoz (hücresinin mikrobiyotik yutması) ve iltihaplanma gibi savunma tepkileri serbest radikal üretimiyle birlikte gerçekleşir. Bu mekanizma yararlı olsa da aşırı ya da kronik olduğunda çevre dokulara da zarar verebilir. Ayrıca bazı fizyolojik veya stres durumları da içsel serbest radikal üretimini artırabilir. Örneğin, yoğun egzersiz oksijen tüketimini artırarak geçici olarak ROS düzeylerini yükseltir. Bununla birlikte, düzenli egzersiz zamanla antioksidan savunmayı güçlendirir. İskemi-reperfüzyon hasarı da (oksijensiz kalan dokuya kan geri döndüğünde oluşan hasar) büyük miktarda ROS üretebilir.

Peroksizomlar, hücrede yağ asitlerini parçalayan organellerdir ve normal işleyişleri sırasında hidrojen peroksit (H_2O_2) üretirler. Lobo ve arkadaşlarının (2010) yaptığı bir derleme çalışmasında, mitokondriler, ksantin oksidaz, peroksizomlar, inflamasyon, fagositoz, arastidonat yolu, egzersiz ve iskemi-reperfüzyon gibi birçok içsel kaynak detaylı olarak listelenmiştir.

Özetle, içsel (endojen) serbest radikaller, vücuttaki oksijen kullanımına ve bağışıklık yanıtlarına bağlı olarak her gün doğal şekilde oluşur ve vücut bu düşük düzeyli üretime uyum sağlamıştır.

Dışsal (Eksojen) Serbest Radikal Kaynakları

Vücudumuzun kendi ürettiği serbest radikallerin dışında, çevreden gelen dışsal serbest radikaller veya bu türleri üreten maddelere de maruz kalırız. Bu eksojen kaynaklar, vücuttaki serbest radikal yükünü ciddi ölçüde artırabilir. İyonlaştırıcı radyasyon buna çarpıcı bir örnektir. X ışınları, gama ışınları ve güneşten gelen ultraviyole (UV) ışınlar gibi yüksek enerjili ışınlar, hücrelerdeki atomlardan elektron kopararak serbest radikaller oluşturabilir.

Aslında bu tür radyasyonların canlı dokulara zarar verme şekli, büyük ölçüde bu serbest radikal üretimiyle ilgilidir. Özellikle güneş ışığındaki UV ışınları, cilt hücrelerinde serbest radikaller oluşturur ve bu durum cilt yaşlanmasına ve cilt kanseri riskine katkıda bulunur.

Sigara dumanı, serbest radikallerin bir başka önemli dış kaynağıdır. Tütün dumanı, birçok serbest radikal türü ve bunların üretimini teşvik eden kimyasallar içerir. Sigara içen kişilerin vücudu, solunan bu radikaller nedeniyle yüksek düzeyde oksidatif strese maruz kalır.

Benzer şekilde, hava kirliliği de reaktif kimyasallar içerir. Kirliliğe maruz kalan partiküller (PM_{2.5}) çevrede uzun süre aktif kalabilen serbest radikalleri taşıyabilir. Kirliliğe maruz kalan hava veya sis solunması, doğrudan serbest radikalleri veya akciğerlerde bu radikalleri üretecek bileşikler solunması anlamına gelir. Ozon (O_3) gibi hava kirliliği de oksidatif reaksiyonları başlatır; ozonun kendisi bile reaktif bir oksijen türüdür ve dokularda radikal zincir reaksiyonları başlatabilir.

Bunun yanında, çeşitli endüstriyel kimyasallar ve toksinler de serbest radikal üretimini tetikleyebilir. Bazı pestisitler, çözücüler veya ağır metaller (örneğin: fazla demir, bakır, kurşun, kadmiyum) vücutta ROS üretimini katalize edebilir.

Bazı metaller, Fenton reaksiyonları yoluyla hidrojen peroksiti son derece reaktif hidroksil radikallerine dönüştürerek ciddi hücre hasarına neden olabilir. Ayrıca kötü beslenme, özellikle işlenmiş gıdalar açısından zengin ve antioksidanlar açısından yetersiz bir diyet, oksidatif süreci artırabilir. 2019 tarihli bir derleme, serbest radikal üretimini hızlandıran yaşam tarzı ve çevresel faktörleri şu şekilde sıralamıştır: Sigara içmek, besin değeri düşük diyet, fosil yakıt kaynaklı hava kirliliği, toksik kimyasallara maruz kalma ve aşırı güneş/UV ışınlarına maruz kalma.

Kısacası, modern yaşamın birçok yönü (sigara, radyasyon, hava kirliliği gibi) bizi sürekli dışsal serbest radikallere maruz bırakır ya da hücrelerimizi bunları üretmeye zorlar. Bu maruziyeti azaltmak, örneğin tütün ürünlerinden uzak durmak, güneş koruyucu kullanmak, temiz hava solunması, gereksiz oksidatif stresin önüne geçebilir.

Gelecek yazımızda bu konuyu bilimsel açıdan irdelemeye devam edeceğiz. Takipte kalın, sağlıkla kalın...



Bizi Instagram'da takip edin.

Türkiye’de İlk Kez SMA İlacını Üreten Polifarma, Küresel Bir Firma Olma Yolunda



Servet Aksu
Polifarma Genel Müdür Yardımcısı



Ömer Faruk Fırat
Polifarma Ar-Ge Direktörü

Polifarma’yı biraz tanıyabilir miyiz?

Servet Aksu: Polifarma 40 yıldır Türk ilaç sektöründe faaliyet gösteren yüzde 100 yerli sermayeli ve alanının en bilinen ilaç şirketi. Bugün 62 bin metrekarelik üretim tesisimiz, 16 üretim hattımız ve yıllık yaklaşık 500 milyon adet ilaç ve serum üretim kapasitemizle hem Türkiye’ye hem de 50’den fazla ülkeye hizmet veriyoruz. İlaç sanayisine yön veren, Ar-Ge’ye yatırım yapan, sürdürülebilir ve global bir şirket olma hedefiyle ilerliyoruz.

Polifarma, Türkiye’de ilk kez SMA ilacının etken maddesini üretmeyi başardı. Bu başarıya giden süreci kısaca bizimle paylaşır mısınız?

Ömer Faruk Fırat: Bu bizim için gerçekten gurur verici bir dönüm noktası oldu. Türkiye’de ilk kez SMA ilacının etken maddesi olan ‘nusinersen’in sentezini gerçekleştirdik. Biz bu başarıya sadece SMA ilacı etken maddesini başarıyla sentezledik diye bakmıyoruz. Burada esas başarı; antisens oligonükleotid teknolojisini ticari olarak bir projeye dönüştüren ve ülkemize kazandıran ilk firma olmak. Antisense oligonükleotid üretimi, yüksek uzmanlık ve ileri seviye ekipman gerektiren oldukça karmaşık bir süreç. Bu nedenle hazırlık ve geliştirme çalışmalarımız birkaç yıl boyunca çok disiplinli bir ekip tarafından yürütüldü ve 2023 itibarıyla ilk somut sonuçlarımızı almaya başladık. Bu başarıdaki en büyük gücümüz, alanında yetkin bilim insanlarımız, teknolojik altyapımız ve yenilikçiliğe olan kararlılığımızdır. Bu platformu Türkiye’ye kazandırarak yalnızca bir ilki gerçekleştirmedik, aynı zamanda ülkemizin ileri teknoloji ilaç üretimi alanında yüksek katma değerli üretim kapasitesini artıracak kalıcı bir altyapı da oluşturmuş olduk.

Türkiye’de ilaç sanayinin yerli ve yenilikçi gücü Polifarma’nın Genel Müdür Yardımcısı Servet Aksu ve Ar-Ge Direktörü Ömer Faruk Fırat ile şirketin Ar-Ge odaklı büyüme yolculuğunu, Türkiye’de ilk kez SMA ilacının etken maddesinin üretilmesine uzanan süreci ve yerli ilaç üretiminin geleceğine dair stratejik hedeflerini konuştuk.

Ülkemizde var olmayan bir teknolojiye çalışmanın zorluklarını çok fazla yaşadık. Hangi malzemelerin kullanılabileceği, bu malzemelerin seçilmesi, sentezde ve analizlerde kullanılacak cihazların tespiti gibi birçok aşamayı literatür okuyarak, uluslararası kongre ve sempozyumlara katılarak öğrendik. Projenin her aşamasında kendi bilim insanlarımızın katkısı çok yüksek. Tüm çalışmalarımızı Tekirdağ-Ergene'de kurduğumuz yeni Ar-Ge ve Etken Madde Üretim Merkezimizde yürüttük. Kasım ayının sonunda, Cumhurbaşkanlığı himayelerinde, Ankara'da gerçekleşen 11. Türk Tıp Dünyası Kurultayı'nda TÜSEB ile nusinersen sodyumun klinik araştırmalarına yönelik iş birliği protokolü de imzaladık.

Yerli etken madde üretimi, SMA hastaları ve Türkiye'nin sağlık sistemi açısından ne tür ekonomik ve toplumsal faydalar sağlayacak?

Servet Aksu: Her şeyden önce, bu çalışma SMA hastalarına umut, ülkemiz için ekonomik fayda demek. Yıllardır tamamen yurt dışından temin edilen ve çok yüksek maliyetli olan bir ilacın etken maddesini ve ilacı artık Türkiye'de üretebiliyoruz. Bu sayede hem tedaviye erişimi kolaylaştırmayı hem de ilacın maliyetini azaltmayı hedefliyoruz. Kamu açısından ise yerli üretim, sağlık harcamalarında ciddi bir tasarruf anlamına geliyor. Dışa bağımlılığın azalması, hem ekonomik hem de stratejik olarak ülkemiz için büyük bir kazanım. Toplumsal olarak da nadir hastalıklar alanında Türkiye'nin artık söz sahibi olabileceği bir döneme giriyoruz.

Türkiye'de ilaç Ar-Ge'si yapmanın önündeki en önemli engeller sizce neler? Özellikle biyoteknolojik ürünlerde hangi alanlarda gelişime ihtiyaç var?

Ömer Faruk Fırat: İlaç Ar-Ge'si, özellikle yeni teknolojiler alanında oldukça maliyetli ve uzun soluklu bir süreç. Her ülkede olduğu gibi ülkemizde de tabii ki bu sürecin bazı zorlukları var. Bunların başında ruhsatlandırma ve fiyatlandırma süreçlerinin uzunluğu geliyor. Bu durum yenilikçi ürünlerin pazara



erişimini geciktirerek Ar-Ge yatırımlarının geri dönüş hızını etkileyebiliyor. Bir diğeri zorluk ise uzun vadeli ve sürdürülebilir bir Ar-Ge finansmanı eksikliği olarak dikkat çekiyor. İlaç fiyatlandırmasında kullanılan döviz kuru ile reel piyasa kuru arasındaki fark, özellikle yüksek teknoloji ürünlerde sürdürülebilirliği zorlaştıran bir başka önemli faktör. Bir diğer kritik konu ise nitelikli insan kaynağı ve uzmanlık çeşitliliği henüz istenen seviyede değil. Üniversitelerde, ilaç endüstrisine yönelik daha nitelikli ve kapsayıcı müfredatın uygulanmasının önemli olduğuna inanıyorum.

Son olarak dışa bağımlılık oranımızın çok yüksek olduğunu söyleyebilirim. Yeni teknolojilerin uygulanması, nitelikli ürünlerin geliştirilmesi ve üretilmesi için gereken kritik başlangıç malzemeleri ve ara maddelerin önemli bir kısmı hâlen ithal ediliyor. Bu nedenle ülkemizde ileri seviye proses teknolojilerinin gelişmesi, analitik karakterizasyon altyapısının güçlenmesi, ölçek büyüme kabiliyetlerinin artması ve bu alanlarda uzmanlaşmış insan kaynağının yetişmesi büyük önem taşıyor.

Biz Polifarma olarak bu eksiklerin giderilmesi için sorumluluk almayı, teknoloji ve bilgi birikimi yatırımlarımızla ülkemizde sürdürülebilir bir yüksek teknoloji ilaç ekosistemi oluşmasına katkı sağlamayı görev ediniyoruz. Bu alanda öncü rol üstlenmekten büyük bir gurur duyuyoruz.

Polifarma'nın Ar-Ge merkezi hakkında bilgi verir misiniz? Hangi alanlara yoğunlaşıyorsunuz, gelecek dönemde hangi hastalık gruplarına odaklanacaksınız?

Ömer Faruk Fırat: Tekirdağ-Ergene'de 11 bin metrekarelik bir alanda kurduğumuz



Yıllardır tamamen yurt dışından temin edilen ve çok yüksek maliyetli olan bir ilacın etken maddesini ve ilacı artık Türkiye'de üretebiliyoruz. Bu sayede hem tedaviye erişimi kolaylaştırmayı hem de ilacın maliyetini azaltmayı hedefliyoruz. Kamu açısından ise yerli üretim, sağlık harcamalarında ciddi bir tasarruf anlamına geliyor. Dışa bağımlılığın azalması, hem ekonomik hem de stratejik olarak ülkemiz için büyük bir kazanım.



Tekirdağ-Ergene'de 11 bin metrekarelik bir alanda kurduğumuz yeni Ar-Ge merkezimiz hem etken madde sentezini hem de bitmiş ürün geliştirmeyi aynı çatı altında yürütebilen Türkiye'deki sayılı yapılardan biri. GLP standartlarına uygun, son teknoloji cihazlarla donatılmış laboratuvarlarımızda özellikle antisense oligonükleotid üretimi, mRNA tabanlı yaklaşımlar ve genetik-nadir hastalıklar için yenilikçi tedavi platformları üzerinde çalışıyoruz.

yeni Ar-Ge merkezimiz hem etken madde sentezini hem de bitmiş ürün geliştirmeyi aynı çatı altında yürütebilen Türkiye'deki sayılı yapılardan biri. GLP standartlarına uygun, son teknoloji cihazlarla donatılmış laboratuvarlarımızda özellikle antisense oligonükleotid üretimi, mRNA tabanlı yaklaşımlar ve genetik-nadir hastalıklar için yenilikçi tedavi platformları üzerinde çalışıyoruz. Bu merkez, ileri teknoloji ilaç geliştirme kabiliyetimizi tek noktada bütünleştiren stratejik bir yapı niteliğinde. Ar-Ge yatırımlarımızın karşılığını almaya başlamaktan memnuniyet duyuyoruz.

Şirketimiz, 2024 Türkiye Ar-Ge 500 Araştırması'nda tüm sektörler arasında 76. sıraya yükselerek ilaç sektöründe 'En Çok Ar-Ge Harcaması Yapan' ilk 10 firma arasına girdi. Ayrıca Türkiye'deki tüm organize sanayi bölgelerinin katıldığı OSB Yıldızları Araştırması'nda hem 'En Çok Ar-Ge Yatırımı Yapan' hem de 'Ar-Ge Yatırımını En Çok Artıran' şirketlerden biri seçildik. Bu başarılar, Ar-Ge'ye yönelik kararlı ve uzun vadeli yaklaşımımızın en somut göstergesi.

Gelecek dönemde odak alanlarımızı daha da genişletiyoruz. Kişiye özel tedaviler, nörolojik hastalıklar ve nadir hastalıklar, Ar-Ge stratejimizin merkezinde yer alacak. Amacımız; bu alanlarda sürdürülebilir, yüksek teknolojlili ve global ölçekte rekabetçi bir üretim ve geliştirme ekosistemi oluşturarak ülkemize katma değer sağlamak.

Ürettiğiniz etken madde Türkiye'nin ilaçta dışa bağımlılığını azaltma konusunda nasıl bir katkı sunacak?

Ömer Faruk Fırat: Etken madde üretimi, ilaç sanayinin en kritik halkasıdır. Bir ilacın gerçek anlamda yerli sayılabilmesi için etken

maddesinin de ülke içinde üretilmesi gerekir. Nusinersen etken maddesini tamamen yerli olarak sentezlememiz, bu açıdan Türkiye adına stratejik bir eşik anlamına geliyor. Artık yalnızca kendi ihtiyacımızı karşılayabilen bir ülke olmanın ötesine geçerek, bu yüksek teknolojlili etken maddeyi dünyaya ihraç edebilecek konuma geliyoruz.

Bu gelişme, hem ilaçta dışa bağımlılığın azalmasına hem de Türkiye'nin yüksek katma değerli ilaç üretiminde bölgesel bir güç hâline gelmesine önemli bir katkı sunuyor. Ayrıca bu süreçte elde ettiğimiz know-how, altyapı ve insan kaynağı birikimi, gelecekte benzer karmaşıklığındaki diğer ileri teknoloji ürünlerinin yerleştirilmesi için de güçlü bir zemin oluşturuyor.

Polifarma'nın odaklandığı ürün grupları neler? Üretim kapasiteniz, mevcut ihracat hacminiz ve yeni etken madde için ihracat hedeflerinizden bahsedermisiniz?

Servet Aksu: Polifarma olarak; serumlar, intravenöz solüsyonlar, ampuller, flakonlar, liyofilize ürünler, parenteral beslenme solüsyonları gibi geniş bir ürün portföyümüz var. Yıllık 500 milyon adet üretim kapasitemiz bulunuyor ve 50'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Yeni etken madde için ise hedefimiz, öncelikle Türkiye'nin ihtiyacını karşılamak ve ardından başta Avrupa ve Orta Doğu pazarları olmak üzere global pazarlarda rekabetçi bir oyuncu haline gelmek. Bu çalışmaların yalnızca Polifarma'nın değil, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasının da önemli bir parçası olacağını bilincindeyiz.

Polifarma'nın orta ve uzun vadede yeni ilaç geliştirilmesi, üretim ve ihracat konusundaki hedefleri neler?

Servet Aksu: Orta ve uzun vadede nadir hastalıklar başta olmak üzere, yüksek katma değerli yeni ilaçların geliştirilmesi ve dünya pazarına sunulması yönünde ilerliyoruz. Polifarma olarak, 'Türkiye'nin ilaçta global üssü' olma vizyonuyla yolumuza kararlılıkla devam ediyoruz.

Klinik Araştırmalarda Yapay Zekâ Etkisi

Klinik araştırmalar, ilaç geliştirme süreçlerinin omurgasını oluştururken, dijitalleşme ve yapay zekâ bu alanda köklü bir dönüşüm yaratıyor. Protokol tasarımıyla hasta seçimine, veri analizinden uzaktan yürütülen çalışmalara kadar birçok aşamada yeni olanaklar sunan bu teknolojiler, klinik araştırmaların hızını ve kalitesini yeniden tanımlıyor. Prof. Dr. Hamdi Akan, yapay zekânın klinik araştırma ekosistemine etkilerini ve önümüzdeki dönemde araştırmacıları bekleyen dönüşümü değerlendirdi.

Dijitalleşmenin klinik araştırma süreçlerine etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijital devrim ve özellikle yapay zekâ yaşamımızın her aşamasında önemli ve büyük değişimler yaptı. Bunların klinik araştırmalara yansısı da kaçınılmazdı. Hızlı işlemcilerle sahip yüksek kapasiteli bilgisayarların kullanılmaya başlanması 2000'li yılların başında, klinik öncesi aşamada ilaç adaylarının bulunması için yapay zekâ destekli süreçleri devreye soktu. Yüksek Çıktılı Tarama (High Throughput Screening) ile elimizdeki hedeflere uygun ilaç adaylarının otomatik cihazlar ve robotik teknoloji ile saptanması, otomatik veri işlenmesi ile günde 100.000 örneğin işlenmesi ve bu örneklerin hedefteki hücre, yolak ya da moleküler düzeyde etkili olup olmadığının çok hızlı bir şekilde belirlenmesine yol açtı. 2009 yılında geliştirilen ve "Adam (Adem)" adı verilen robotik sistem ve ardından devreye sokulan "Eve (Havva)" bunun en başarılı örnekleri oldu.

Yapay zekâ klinik araştırmaların hangi aşamalarında en büyük dönüşümü yaratıyor?

Aslında tüm aşamalarda belirgin dönüşüm ve değişimler var ama özellikle ilaç geliştirme süreçlerinde yapay zekâ; klinik çalışma

öncesi protokol geliştirme, çalışma tasarımı ve yöntem belirleme aşamalarında etkin biçimde kullanılıyor. Ayrıca gönüllü sayısının hesaplanması, olası risklerin analiz edilmesi, sonlanım noktalarının belirlenmesi ve çalışmaya gönüllü alımı gibi kritik adımlarda da önemli katkılar sağlıyor.

Klinik çalışma başlayınca klinik çalışma arayan hastaların uygun klinik çalışmaları bulabilmesi, akıllı cihazlar ile çalışma gönüllülerinde ilaç ve veri yönetimi, veri aktarımı, çalışma verilerinin hızla incelenmesi, sonlanım noktalarının yapay zekâ uygulamaları ile değerlendirilebilmesi; "uzaktan klinik çalışma" yapmak, yani desantralize klinik çalışmalar diye bir kavramı karşımıza getirdi. Bu röportajın kapsamında olmasa da klinik çalışma bittikten sonra çalışmanın yayın haline gelmesinde de yapay zekâ çok kullanılan bir araç oldu.

Yapay zekâ tabanlı hasta seçimi algoritmalarının Türkiye'deki uygulanabilirliği için neler söylersiniz?

Yapay zekâ iki aşamada yardımcı oluyor, öncelikle klinik araştırma arayan gönüllülerin uygun klinik çalışmalara ulaşabilmesi için yapay zekâ destekli çeşitli siteler var. Aslında clinicaltrials.gov gibi önemli bir kaynak varsa da sağlık okuryazarlığı olmayan insanlar



Prof. Dr. Hamdi Akan
Klinik Araştırmalar Derneği
Yönetim Kurulu Üyesi



Günümüzde özellikle ilaç geliştirme süreçlerinde yapay zekâ; klinik çalışma öncesi protokol geliştirme, çalışma tasarımı ve yöntem belirleme aşamalarında etkin biçimde kullanılıyor. Ayrıca gönüllü sayısının hesaplanması, olası risklerin analiz edilmesi, sonlanım noktalarının belirlenmesi ve çalışmaya gönüllü alımı gibi kritik adımlarda da önemli katkılar sağlıyor.

için bu ve benzeri veri tabanlarını kullanmak çok zor. Yapay zekâ bunu sağlayan önemli bir araç haline geldi. Ancak Türkiye'de bu alanda önemli sıkıntılar var. TITCK altında yer alan Klinik Araştırmalar Portalı (<https://kap.titck.gov.tr>) Türkiye'de yürütülen çalışmaları gösterse de burayı kullanmak hastalar için zor. Bunun dışında da Türkiye'de yürütülen klinik çalışmalara ulaşabilmek için başka bir veri tabanı yok.

Topluma açık fiziksel ya da dijital alanlarda, yürütülen ya da başlayacak olan bir klinik çalışmanın duyurulması da etik kurul onayı ile olabiliyor.

COVID pandemisinde olduğu gibi COVID aşısı çalışmasının e-nabız aracılığı ile duyurulmasının ne kadar güçlü bir araç olduğu görüldü. Bu konuda gönüllülerin klinik araştırmalarla ilgili bilgilere ulaşmasının önünü açacak düzenlemelerin yararlı olacağı düşüncesindeyim.

Yine son yıllarda özellikle hastane veri tabanlarında o hastanede yürütülen klinik çalışmalara aday bulmayı sağlayacak ya da nadir hastalıklar gibi çok özel hasta popülasyonlarını klinik çalışma için belirlemeye çalışan çeşitli yapay zekâ destekli yazılımlar olduğunu biliyoruz ama bunlar henüz emekleme aşamasında.

Yapay zekânın protokol tasarımında kullanılması araştırmaların hızı ve kalitesini nasıl etkiler?

Genelde bir klinik çalışmanın başarısı çalışma protokolünün kalitesi ile belirlenir. Bu nedenle

bir protokol yazılırken o konudaki bilgilerin derinlemesine incelenmesi gereklidir. Bu iş, geçmişte veri tabanlarının taranması, bulunan örneklerin ayrıntılı değerlendirilmesi gibi nedenlerle uzun bir zaman alırken, artık yapay zekâ bunları çok kısa sürede yapabilmektedir.

Planladığınız bir çalışmada hasta alma ve dışlama kriterlerinin geçerliliği, sizin toplumunuza uygulanabilirliği, hesaplanan hasta sayısının daha önceki çalışmalarla karşılaştırılması, önceki çalışmalarda çalışma sırasında hasta kaybı (drop-out) oranları, seçtiğiniz sonlanım noktalarının geçerliliği, çalışma süresinin doğrulanması ve olası sorunlar yapay zekâ uygulamaları ile çok hızla önünüze geliyor. Yine protokol ile ilgili çeşitli formların geliştirilmesi, çalışma sırasındaki değişikliklerin protokol ve formlara hızla yansması da çok kolaylaştı.

Yapay zekâ destekli veri analitiği, gerçek dünya verileri ve uzun dönem takip açısından ne tür fırsatlar sunuyor?

Yapay zekânın en etkili olabileceği alanların başında, günümüzde giderek önemi artan gerçek yaşam verilerinin (big data) incelenmesi olacağını düşünüyorum. Bu denli büyük veri setlerinin temizlenmesi ve analiz edilmesi oldukça zahmetli ve zaman alıcıdır, ayrıca gelişmiş istatistiksel yazılımlar gerektirir.

Günümüzde ise Python gibi bir yazılım diline biraz aşina olmak, yapay zekâ destekli Google Colab (<https://colab.research.google.com>) gibi araçlar sayesinde bu işleri ücretsiz ve tek başınıza yapmanızı sağlayabilir. Uzun dönem takipten amaçlanan çalışma

hastalarının izlenmesi ise akıllı araçlar aracılığı ile (kol saatleri, telefonlar, tabletler, sağlık bilezikleri, tele tıp uygulamaları) artık kolay hale gelmiştir.

Yapay zekâ kullanımı etik riskler barındırıyor mu? Bu risklerin yönetiminde nelere dikkat edilmeli?

Dijital gelişmenin, daha doğrusu yapay zekânın şu anda iki önemli risk barındırdığı söylenebilir:

1. Halüsinasyonlar, yani hatalı veri üretimi
2. Siber güvenlik

Yapay zekâ ile ilgili yasal düzenlemelerin çok geç kalması, yapay zekâ etiği konusundaki belirsizlikler siber güvenlik riskinin halen önemli bir sorun olmasına yol açıyor. Hassas verilerin yapay zekâ aracılığı ile yayılması, yanlış verilerin kullanılabilmesi bu konularda çok dikkatli olunması gerekliliğini gösteriyor. Bu nedenle klinik araştırma yapanlar ve destekleyenlere zorunlu yapay zekâ ve etik kurslarıyla temel prensipler, yasa ve düzenlemeler, olgular ve simülasyonlarla desteklenerek açıklanmalı, bu alandaki çok hızlı yenilikler nedeni ile zaman zaman güncelleme seminerleri yapılmalı, bilgisayar mühendisleri, hukukçular ve sosyal bilimcileri de içerecek şekilde uzmanlarla disiplinler arası iş birliği yapılmalı ve klinik araştırma yapanların kendilerini geliştirebilecekleri online eğitim programları ve simülasyonlar hazırlanmalıdır.

Önümüzdeki 5-10 yıllık periyotlarda Türkiye’de klinik araştırmalarda en büyük dönüşümün nerede yaşanacağını öngörüyorsunuz?

Tüm bu değişimler ve yapay zekânın ön plana geçmesi Türkiye’deki merkezlerin buna hazır olması gerektiğini gösteriyor. Bu hazırlık altyapıda başlamalıdır; hızlı ve geniş bantlı İnternet kullanımı, klinik çalışmalarda veri aktarımını engelleyecek firewall’ların düzeltilmesi, tele tıp için klinik araştırma merkezlerinde olanakların olması ve sağlık personelinin bu araçlara erişimi ve kullanımını sağlayacak şekilde eğitilmeleri çok önemlidir. Bu nedenle Türkiye’de klinik araştırma merkezlerinin bu yönde evrilmesi ve



Prof. Dr.
Hamdi Akan
kimdir
?

1957 yılında Ankara’da doğdu. 1974’te Ankara TED Koleji’nden, 1980’de Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi’nden mezun oldu. 1985 yılında iç hastalıkları, 1991 yılında ise hematoloji uzmanı unvanını aldı. Tıp Bilişim Derneği ile Febril Nötropeni Derneği’nin kurucu üyeleri arasında yer almaktadır. EORTC ve EBMT gibi uluslararası kuruluşlarla birlikte çeşitli klinik araştırmalarda görev aldı. Avrupa Hematoloji Derneği (EHA) Eğitim Komitesi üyeliği, Masterclass proje sorumluluğu, Avrupa Hematoloji Sınavı soru komitesi üyeliği ve Avrupa Hematoloji Eğitim Sonrası Akreditasyon Kurulu (EBAH) komite üyeliği görevlerinde bulundu. 2005 yılında Association of Clinical Research Professionals (ACRP) tarafından yapılan sınavı başarıyla geçerek Certified Clinical Trial Investigator (CCTI) unvanını kazandı. Bir süre özel bir klinik araştırma şirketinde çalıştı. Sağlık Bakanlığı Merkezî Etik Kurulu üyeliği yaptı. Başkent Üniversitesi Etik Kurulu’nda görev aldı. Daha sonra Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Klinik Araştırma Merkezi Sorumlusu ve Etik Kurul Başkanı olarak görev yaptı. AÜTF Hematoloji Bilim Dalı Klinik Araştırma Birimi sorumlusuyken emekliye ayrılan Prof. Dr. Hamdi Akan, İyî Klinik Uygulamalar (İKU) Dergisi’nin editörlüğünü yürütmekte ve çeşitli klinik araştırma eğitim programlarında eğitici olarak görev almaktadır. Halen Klinik Araştırmalar Derneği Yönetim Kurulu üyesidir.

desantralize çalışmaların ön plana çıkması, uzaktan monitörizasyonun yaygınlaşması, önümüzdeki yıllarda bizi bekleyen önemli gelişmeler olacaktır. İlaç yönetiminde de radikal değişimler olması beklenmektedir.

Özellikle akıllı ilaçlar ve gönüllülerin ilaç kullanımlarını yüz hareketlerinden izleyen uygulamalar giderek daha çok yaygınlaşacaktır.

Yapay zekânın tamamen entegre olduğu bir klinik araştırma ekosisteminde araştırmacıların rolü nasıl evrilir?

Araştırmacıların yapması gerekenler yapay zekâyı hakim olmak, sürekli izlemek, güncellenmek ve yapay zekâyı doğru kullanmak olmalıdır. Bu olmazsa yapay zekâ sizin için bir araç olmaktan çıkar; siz onun aracı haline gelirsiniz ki bu da bizi bekleyen en önemli tehditlerdendir. Yapay zekâ klinik araştırmalara tamamen entegre olduğunda araştırmacıların rollerinde de değişim olması beklenmelidir. Özellikle sonlanım noktalarının değerlendirilmesi, hastalardan veri toplanması ve iletimi, klinik çalışma sırasında ilaç yönetimi gibi işler giderek araştırmacı sorumluluğundan çıkacaktır. Yine uzaktan çalışma yapmak, yani desantralize çalışmalar da çalışma lojistiğini ve günlük araştırmacı davranışlarını belirgin derecede farklılaştıracaktır.

Türkiye'nin Ar-Ge Kapasitesinin Artmasında Klinik Araştırmalar Önemli Bir Fırsat



Dr. Ümit Dereli
AIFD Genel Sekreteri

Türkiye ilaç sektörü; yenilikçi ilaçlara erişim, fiyatlandırma ve klinik araştırmalar ekseninde önemli bir dönüşüm sürecinden geçiyor. AIFD Genel Sekreteri Dr. Ümit Dereli ile sektörün öncelikli ihtiyaçlarını, klinik araştırmaların stratejik rolünü ve yenilikçi tedavilere erişimde sürdürülebilirliğin nasıl sağlanabileceğini konuştuk.

Türkiye ilaç sektöründe geliştirilmesi gereken alanları ne şekilde değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'nin sağlık sistemi bütün vatandaşları için oldukça kapsayıcı bir şekilde, sağlık hizmetlerine erişimi taahhüt etmektedir. Ancak fiyatlandırma ve ruhsatlandırma süreçlerinde yaşanan yapısal sorunlar nedeniyle Türkiye'de hastaların yeni tedavilere erişimi maalesef giderek zorlaşmaktadır.

Bu yavaşlamanın, geriye gidişin temel nedeni, içinde bulunduğumuz ekonomik çerçeve, yani sağlığa ayırdığımız kaynakların yetersizliği. Sağlık harcamalarının GSYH içindeki payı OECD ülkelerinde ortalama %9,3 iken, Türkiye'de ancak %4,7.¹

Sağlığa ayrılan kaynağı bir harcama, masraf olarak değil, ülkenin geleceğine olan yatırım olarak değerlendirmeliyiz. Bu bağlamda buradaki yatırımın artması ülkemizde daha çok hastanın yenilikçi ilaç ve tedavilere erişimini mümkün kılacaktır ve ülkemizin, insanlarımızın sağlık durumunu daha iyiye, daha ileriye taşıyacaktır.

Türkiye klinik araştırmalar açısından potansiyeli yüksek bir ülke. Bu potansiyeli gerçeğe dönüştürme konusunda bugün neredeyiz? Uluslararası firmaların Türkiye'de Ar-Ge ve klinik araştırma yatırımlarını artırması için hangi koşulların iyileştirilmesi gerekiyor?

Klinik araştırmalar Türkiye'deki bilimsel gelişime önemli katkı sunmakta ve küresel bilgi birikiminin Türkiye'ye aktarılmasını hızlandırmada önemli bir rol oynamaktadır. Endüstri destekli klinik araştırmaların büyük ölçüde çok uluslu ilaç şirketleri tarafından yürütüldüğü Türkiye gibi ülkelerde, endüstri destekli klinik araştırmalar, oluşturduğu istihdam ve ekonomik katkıyla, ülkeye finansal değer katan doğrudan yabancı yatırım niteliğindedir.

Klinik araştırmaların önemi ülkemizin kalkınma planları başta olmak üzere üst düzey kamu politika belgelerinde vurgulanmıştır. 11. Kalkınma Planı'nda Türkiye'nin ilaçta küresel rekabet gücünü artırmak ve ülkemizi küresel değer zincirinde daha yüksek bir konuma taşımak için yenilikçilik ve araştırma-

geliştirmenin (Ar-Ge) kritik öneme sahip olduğunun altı çizilmiştir.

Klinik araştırmaların Ar-Ge sürecindeki önemine dikkat çekilen planlarda, ülkemizin bu alanda önemli potansiyeli bulunduğu belirtilmiştir. Bu kapsamda belirlenen temel politikalar arasında; "klinik araştırmalarda ülkemizin bölgede lider ülke konumuna gelmesini sağlamak" yer almıştır. Bu alanın önceliklendirilmesi umut verici olmakla birlikte, Türkiye İlaç Sektörü Raporu 2024'e bakıldığında, GSYH'sinin %1,1'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayıran ülkemizin, OECD ortalaması olan %2,7 ve AB ortalaması olan %2,2'nin gerisinde kaldığı görülmektedir.

OECD verilerine göre, 2020 yılında ilaç Ar-Ge faaliyetlerinin toplam Ar-Ge harcamaları içerisindeki payının %16,8 olduğu ABD, ilaç endüstrisinde Ar-Ge yatırımı değerinin (92 milyar dolar) en yüksek gerçekleştiği ülke konumundadır. Türkiye'de ise ilaç Ar-Ge yatırımlarının toplam Ar-Ge yatırımı içerisindeki payı %1,6 olup, maalesef bu rakam çoğu OECD ülkesinin gerisindedir.²

Yenilikçi ilaçlara yönelik Ar-Ge süreci, uzun süre, yüksek maliyet ve yatırımın geri dönüşü açısından yüksek risk barındırması sebebiyle ilaç değer zincirinin en önemli halkasıdır. İlaç şirketlerinin 2023 yılında Ar-Ge'ye ayırdıkları yatırımın, küresel olarak yaklaşık 291 milyar dolar seviyelerinde olduğu ve bu yatırımın %60'ının klinik araştırmalara tahsis edildiği bilinmektedir.³

Dünyada en fazla aktif klinik araştırma sayısına sahip bölgeler Kuzey Amerika, Avrupa, Çin ve Birleşik Krallık'tır. 2019 yılında aktif klinik araştırma sıralamasında 26. sırada yer alan ülkemizin 6 basamak yükselerek 2024 yılında 20. sırada yer alması memnuniyet vericidir.⁴ Bununla birlikte ülkemizin bu sıralamadaki yerini koruyabilmesi için klinik araştırmalar alanlarındaki iyileşme alanlarına odaklanması ve ilgili çözüm önerilerinin hayata geçirilmesi büyük önem taşıyor. Ruhsat sürelerinde yaşanan uzamalar, fiyat ve geri ödeme uygulamalarındaki sürdürülebilirlik sorunları ülkemize klinik araştırmaların gelmesine negatif

etki yapmaktadır. Nitekim 2024 yılı AIFD Klinik Araştırmalar Yatırım Anketi sonuçlarında da görüldüğü üzere 2024 yılında AIFD üyesi firmaların toplam klinik araştırma yatırımları bir önceki yıla göre %69 artarak 17 milyar TL'ye, dolar bazında 520 milyon dolara yükselirken, 2023 yılında 719 olarak gerçekleştirilen klinik araştırma sayısı 2024 yılında 645'e gerilemiş durumdadır. Yatırım oranları artarken araştırma sayısında yaşanan düşüş konunun önceliğini ve iyileşme alanlarına ivedilikle odaklanması gerektiğini bizlere gösteriyor.

Ülkelerin, çok uluslu klinik araştırmalarda yer almak için yarış içerisinde olduğu ve Türkiye'nin Ar-Ge kapasitesini genişletmesinde klinik araştırmaların çok önemli bir fırsat teşkil ettiği unutulmamalıdır. AIFD destekleriyle IQVIA tarafından 2020 yılında yayımlanan 'Türkiye için Klinik Araştırma Stratejisinin Faydaları' raporunda; Türkiye'nin klinik araştırmalar alanında mevcut konumunu koruyabilmesi ve rekabet gücünü artırarak ileriye taşıyabilmesi için kısa vadede aksiyon alınması gereken öncelikli alanlar net bir şekilde ortaya konmuştur. Buna göre; merkezi bir hasta veri tabanının oluşturulması, etkin bir sevk sisteminin tasarlanması, klinik araştırmalara yönelik kamuoyu farkındalığının artırılması, dokümantasyon ve etik kurul süreçlerinin sadeleştirilerek merkezileştirilmesi ve etik inceleme standartlarının tutarlı biçimde uygulanması⁵ kritik başlıklar arasında yer almaktadır.

Raporda ayrıca; ulusal ölçekte bir araştırmacı ağının kurulması, daha geniş bir kurum yelpazesinde kapasite artırımı sağlanması, örgün eğitim, akademik teşvik ve kariyer olanaklarının güçlendirilmesi, Ar-Ge mevzuatının gözden geçirilmesi, özel personel yapısına sahip klinik araştırma merkezlerinin yaygınlaştırılması, sağlık kurumlarındaki muhasebe süreçlerinin iyileştirilmesi ve klinik araştırmalara yatırım yapan şirketlere yönelik teşviklerin artırılması⁶ gerektiği vurgulanmaktadır.

Klinik araştırmalar alanında ülke olarak hedeflerimize ulaşılabilmesi adına ilgili kamu kurum/kuruluşları, endüstri temsilcileri, sivil



Ruhsat sürelerinde yaşanan uzamalar, fiyat ve geri ödeme uygulamalarındaki sürdürülebilirlik sorunları ülkemize klinik araştırmaların gelmesine negatif etki yapmaktadır. 2024 yılında AIFD üyesi firmaların toplam klinik araştırma yatırımları bir önceki yıla göre %69 artarak 17 milyar TL'ye, dolar bazında 520 milyon dolara yükselirken, 2023 yılında 719 olarak gerçekleştirilen klinik araştırma sayısı 2024 yılında 645'e gerilemiş durumdadır.



‘Türkiye için Klinik Araştırma Stratejisinin Faydaları’ raporunda, Türkiye’nin klinik araştırmalardaki mevcut konumunu koruyup, rekabet gücünü artırabilmesi için kısa vadede atılması gereken öncelikli adımlar net biçimde ortaya konmaktadır. Buna göre; merkezi bir hasta veri tabanının oluşturulması, etkin bir sevk sisteminin tasarlanması, klinik araştırmalara yönelik kamuoyu farkındalığının artırılması ve dokümantasyon ile etik kurul süreçlerinin sadeleştirilerek merkezileştirilmesi gerekmektedir.

toplum kuruluşları ve diğer paydaşlarla yürütülmekte olan etkin iş birlikliklerinin artarak sürdürülmesi gerekmektedir.

Üyelerimizle birlikte, bu alandaki tüm paydaşlarımızla geliştirdiğimiz etkin iş birliklerinin artarak sürdürülmesi adına çalışmaya devam edeceğiz. Ülkemiz bilimsel kapasitesiyle, iyileşme alanlarına odaklanarak küresel Ar-Ge ekosisteminde daha büyük bir rol üstlenebilir. AIFD olarak hedefimiz, Türkiye’nin yenilikçi ilaçlara zamanında erişebilen, Ar-Ge’de rekabetçi, bilim temelli bir sağlık ekosistemine dönüşmesine katkı sunmaktır.

İlaç fiyatlandırma sistemi sektörün en çok tartıştığı konuların başında. Bu sistemin sürdürülebilirliği konusunda AIFD’nin görüşü nedir?

Türkiye’de ilaç fiyatlandırması kamu idaresi tarafından belirlenen sabit bir avro değeri üzerinden ilerlediği için son yıllarda ilaç fiyat düzenlemeleri hem enflasyonun hem de döviz artışının gerisinde kaldı. Bu durum hem imal (Türkiye’de üretilen) hem de ithal ilaçlar için zorlayıcı bir noktaya ulaşıyor. AIFD için bu konu hastalar, sağlık sistemi için bir erişimde sürdürülebilirlik meselesidir. Öngörülebilir bir fiyatlandırma sistemi hem kamu hem sektör hem de hastalar için ortak fayda yaratır. Bu kapsamda ilgili kamu kurumlarıyla yapıcı diyaloglarımız devam ediyor. 2026’da da önceliğimiz değişmiyor: Türkiye’deki hastaların yenilikçi tedavilere zamanında, eşit ve sürdürülebilir erişimini sağlamak.

İlacı erişim ve tedarik zinciri sorunları hakkında mevcut durum hakkındaki görüşlerinizi alabilir miyiz? Yenilikçi ilaçlara erişimde Türkiye’nin durumunu diğer ülkelerle kıyasladığınızda neler söyleyebilirsiniz? Bu süreci iyileştirmek için hangi adımlar atılmalı?

Yenilikçi ilaçlara erişim AIFD’nin temel odağı. Ancak daha önce de ifade ettiğim üzere, fiyatlandırma ve ruhsatlandırma süreçlerinde yaşanan yapısal sorunlar nedeniyle Türkiye’de hastaların yeni tedavilere erişimi maalesef

giderek zorlaşıyor. Örneğin, AIFD’nin de üyesi olduğu Avrupa İlaç Üreticileri ve Demekleri Federasyonu (EFPIA) tarafından gerçekleştirilen 2024 yılı WAIT anketine göre Avrupa İlaç Ajansı EMA tarafından 2020–2023 yılları arasında ruhsatlandırılmış 173 yenilikçi moleküle ülkemizde hastaların erişim oranı (geri ödeme kapsamına alınma oranı) yalnızca %3 seviyesinde kaldı; bu oran son beş yıldır düşüş eğiliminde.⁷ Bu yavaşlamanın, geriye gidişin temel nedeni, içinde bulunduğumuz ekonomik çerçeveye, yani sağlığa ayırdığımız kaynakların yetersizliği. Sağlık harcamalarının GSYH içindeki payı OECD ülkelerinde ortalama %9,3 iken Türkiye’de ancak %4,7.⁸ Sağlığa ayrılan kaynağı bir harcama, masraf olarak değil, ülkenin geleceğine olan yatırım olarak değerlendirmeliyiz. Bu bağlamda buradaki yatırımın artması ülkemizde daha çok hastanın yenilikçi ilaç ve tedavilere erişimini mümkün kılacaktır ve ülkemizin, insanlarımızın sağlık durumunu daha iyiye, daha ileriye taşıyacaktır.

Bununla birlikte, son dönemde kamu otoritelerinin attığı olumlu adımlar dikkat çekiyor. 2025 yılı içinde GSS tarafından geri ödeme kapsamına alındığı Cumhurbaşkanlığı tarafından duyurulan, 5 yeni yenilikçi ilaç, hastaların yeni tedavilere, yenilikçi ilaçlara erişimi sürecinin ivme kazanabileceğini gösteriyor. Tabii hâlâ EMA (Avrupa İlaç Ajansı) onaylı olup, Türkiye’de ruhsat veya geri ödeme aşamasında bekleyen çok sayıda ilaç bulunuyor. Bu süreçlerin hızlanması için tüm paydaşların ortak çabaları kritik önem taşıyor.

AIFD olarak fiyatlandırma tartışmasını ‘maliyet’ eksenine sıkıştırmıyoruz, mesele erişimin sürdürülebilirliği. Öngörülebilir fiyat yapısı tüm taraflar için ortak fayda üretir. Bu nedenle ilgili kurumlarla görüşmeleri sürdürüyoruz. Önceliğimiz değişmiyor: Türkiye’de hastaların ihtiyaç duyduğu tedavilere zamanında erişebilmesi. Yenilikçi ilaçlar, patentli moleküllere dayanan, etkisi klinik olarak kanıtlanmış tedavilerdir; yaşam süresini uzatır, bazı hastalıkları ortadan kaldırır, bazıları yönetilebilir hâle getirir. Bireysel yararı ötesinde sistem verimliliğini ve toplumsal refahı artırır. Kanseri, nadir hastalıkları,

kronik ve genetik alanlarda geliştirilen bu tedaviler yaşam kalitesini yükseltirken, uzun vadeli maliyet yükünü düşürür. Bu nedenle zamanında erişim yalnızca etik bir gereklilik değil, ekonomik ve sistemsel bir zorunluluktur.

Erişimdeki bir diğer önemli konu ruhsatlandırma süreçleri. Ruhsatlandırma onay sürelerinin mevzuatta belirtilen sürelerin yaklaşık 3 katı sürede tamamlandığına tanık oluyoruz. Bununla birlikte Amerikan Gıda ve İlaç Dairesi (FDA), Avrupa İlaç Ajansı (EMA) ve Kanada İlaç ve Sağlık Teknolojileri Ajansı (CADTH) gibi dünya çapında referans alınan sağlık otoritelerinin önceliklendirme/hızlandırma kriterlerine bakıldığında, ruhsatlandırmada önceliklendirme/hızlandırma süreçlerinin karşılanmamış tedavi ihtiyacına işaret ettiği görülüyor.

AIFD olarak önerimiz; ruhsatlandırma süreçlerinin mevzuatta tanımlandığı şekilde işletilmesi, değerlendirme süreçlerinin şeffaf ve öngörülebilir hale getirilmesi, bu alandaki iyileşmelerin sürdürülebilir kılınması, özellikle karşılanmamış tedavi ihtiyacı gibi ülke olarak ihtiyacımız olan ürünlerin ruhsatlandırma sürecinde önceliklendirme uygulamasının hayata geçirilmesi. Bu sayede hastalar, yenilikçi ilaçlara dünya ile eş zamanlı şekilde erişme şansına sahip olabilir.

Kamu-özel sektör iş birliğinin geliştirilmesi için AIFD olarak hangi inisiyatifleri destekliyorsunuz?

2025 yılını tamamlarken, Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği olarak bünyemizde temsil edilen 35 yenilikçi ilaç firmasıyla birlikte Türkiye'deki hastaların yenilikçi ilaçlara zamanında ve sürdürülebilir erişimini güçlendirmek için kamu yönetimi, akademi ve ilgili sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği içinde Türkiye'nin sağlık ekosisteminin gelişimine yönelik yoğun çalışmalarımızı sürdürdük.

AIFD yapısında temsil edilen ilaç şirketleri, yalnızca yenilikçi tedavilere erişimi mümkün kılan birer paydaş değil, aynı zamanda yatırımları, istihdam katkıları, bilimsel projeleri



ve toplumsal değer yaratan girişimleriyle ülke ekonomisinin güçlü bir bileşeni. 2023 yılında yapmış olduğumuz AIFD Ekonomik Değer Anketi de bu çok boyutlu katkıyı rakamlarla ortaya koyuyor. Türkiye'de AIFD çatısı altında yer alan ilaç şirketleri; 12 bölgesel genel merkez, 6 fabrika ve 2 Ar-Ge merkezi ile Türkiye'yi bölgesel bir çekim merkezi konumuna taşıyor. 2009-2022 döneminde toplam 2,8 milyar dolar, yalnızca son iki yılda ise 191 milyon dolar yeni yatırım gerçekleştirildi.⁹

Araştırma-geliştirme tarafında çalışmalar ve yatırımlar artarak devam ediyor. Yukarıda da bahsettiğimiz klinik araştırma yatırımları bunun en önemli örneklerinden biri. AIFD üyelerinin Türkiye ekonomisine katkısı yalnızca klinik araştırmalar ve üretimle de sınırlı değil. 2022'de gerçekleştirilen ihracat 86 milyon dolara ulaşırken, son üç yılda toplam ihracat tutarı 385 milyon dolar olarak kaydedildi. Ürünler bugün 27 farklı ülkeye ulaşıyor.¹⁰

AIFD olarak, sağlık ekosistemimizin uzun vadeli gelişimini mümkün kılacak kamu-özel sektör iş birliklerini yalnızca desteklemekle kalmıyor, ülkemiz ve hastalarımız yararına somut çıktı üreten her ortak çalışmada bilgi, deneyim ve paydaş gücümüzle sorumluluk almaya hazır bir çözüm ortağı olarak konumlanmayı önemsiyoruz.



AIFD olarak hedefimiz, Türkiye'nin yenilikçi ilaçlara zamanında erişebilen, Ar-Ge'de rekabetçi, bilim temelli bir sağlık ekosistemine dönüşmesine katkı sunmak.

Referanslar:

1. OECD
2. OECD.Stat (2022), Erişim: Ağustos 2023., <https://stats.oecd.org/>. [Çevrimiçi], İlaç Sektörü Raporu 2023, syf 56
3. The 2023 EU industrial R&D investment scoreboard, <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/1e5c204f-9da6-11ee-b164-1aa75ed71a1/language-en>
4. Türkiye İlaç Sektörü Raporu 2024
5. IQVIA Klinik Araştırmalar Yatırım Anketi 2020
6. IQVIA Klinik Araştırmalar Yatırım Anketi 2020
7. EFPIA 2024 WAIT Survey
8. OECD
9. AIFD 2023 Ekonomik Değer Anketi
10. AIFD 2023 Ekonomik Değer Anketi

Kök Hücreler ve Lösemi Tedavisinde Güncel Klinik Yaklaşımlar



İrem Kaplan
Biyolog

Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi

Kök hücrelerin sınıflandırılması, klinik kullanım alanları, lösemi tedavisindeki rolleri, Türkiye ve uluslararası uygulamalarının karşılaştırılması...

Kök hücreler, hematoloji başta olmak üzere birçok klinik alanda tedavi potansiyeline sahiptir. Hematopoietik kök hücreler, özellikle lösemi tedavisinde standart uygulamalarda yer almaktadır. Mezenkimal kök hücreler ise deneysel protokoller kapsamında yeni tedavi olanakları sunmaktadır.

Uluslararası literatürde bu tedavi yaklaşımlarına ilişkin veriler bulunmasına karşın, Türkiye'deki klinik uygulamaların değerlendirilmesi ve verilerin küresel düzeydeki sonuçlarla karşılaştırılması sınırlıdır. Bu derleme, söz konusu boşluğu doldurmayı hedefleyerek kök hücrelerin sınıflandırılması, klinik kullanım alanları ve lösemi tedavisindeki rolleri üzerinden Türkiye ve uluslararası uygulamaları karşılaştırmalı bir biçimde incelemektedir.

Kök Hücre Sınıflandırmaları ve Klinik Kullanım Alanları

İndüklenmiş Pluripotent Kök Hücreler (iPSC)

iPSC'ler, somatik hücrelerin yeniden programlanması ile elde edilen pluripotent hücrelerdir ve embriyonik kök hücrelerle benzer özellikler taşır (Takahashi & Yamanaka, 2006). Klinik uygulamalarda iPSC türevleri, kardiyak doku onarımı, nöronal hücre terapisi ve endotel hücre üretimi gibi alanlarda deneysel olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle, embriyonik kök hücreler (ES) ve iPSC'ler totipotent/pluripotent sınıflara giren hücreler olarak yüksek farklılaşma potansiyeline sahiptir (Takahashi & Yamanaka, 2006). Güvenlik ve tümör riski nedeniyle geniş çaplı klinik uygulamalar henüz mümkün değildir (Jentzsch et al., 2022).

Mezenkimal Kök Hücreler (MSC)

MSC'ler kemik iliği, yağ dokusu, göbek kordonu (Wharton jeli) ve diğer destek dokulardan izole edilebilir. Bu hücreler immünomodülatuar etkiler, antifibrotik özellikler ve doku onarım potansiyeli ile bilinir (Appelbaum, 2007). Klinik araştırmalar, graft-versus-host hastalığı (GVHD), organ hasarı (akciğer, karaciğer, böbrek), kalp hasarı sonrası destek ve sinir onarımı alanlarında yoğunlaşmaktadır. MSC'ler multipotent sınıfa girer ve farklı doku türlerine yönlendirilebilir. Bu denemeler başta ABD, Avrupa ve Japonya'da yürütülmekte olup, Türkiye'de de pediatrik ve erişkin gruplarda sayıları giderek artmaktadır (Jentzsch et al., 2022; Passweg et al., 2025).

Hematopoietik Kök Hücreler (HSC) ve Lösemi Türlerine Göre Nakil Endikasyonları

Hematopoietik kök hücreler (HSC), kemik iliği, periferik kan ve göbek kordonu kanı kaynaklı olarak elde edilir ve hematolojik malignitelerin tedavisinde standart ve yaşam kurtarıcı bir yaklaşım olarak kabul edilir (Appelbaum, 2007). HSC'ler multipotent hücrelerdir ve özellikle hematopoietik sistemin tüm hücre tiplerini üretebilme yeteneğine sahiptir. Lösemi türlerine göre nakil endikasyonları ve hasta seçim kriterleri özetle Tablo 1'de sunulmuştur; bu süreçte minimal rezidüel hastalık (MRD) durumu, remisyon seviyesi, verici uyumu, yüksek riskli genetik mutasyonlar (örn. FLT3-ITD, TP53), kompleks karyotip varlığı ve ilaç direnci gibi faktörler dikkate alınmaktadır (Döhner et al., 2022; Walter et al., 2013).

HSC terapileri sadece hücre nakli ile sınırlı kalmayıp, farmakolojik immünomodülasyon

Tablo 1: Lösemi türleri, nakil endikasyonları ve kök hücre kaynakları

LÖSEMİ TÜRÜ	YÜKSEK RİSK / ENDİKASYON	REMİSYON DURUMU	MRD DURUMU	NAKİL TİPİ	KÖK HÜCRE KAYNAĞI	VERİCİ TİPİ
AML	FLT3-ITD, TP53, kompleks karyotip	Remisyon sağlanmış	Pozitif veya belirsiz	Allojenik HSCT	Kemik iliği, periferik kan, kordon kanı	Matched sibling, haploidentik, MUD
ALL	Yüksek riskli çocuk/erişkin, Ph+	Remisyon sağlanmış veya relapse sonrası	Pozitif	Allojenik HSCT	Kemik iliği, periferik kan, kordon kanı	Matched sibling, haploidentik, MUD
CML	İlaç direnci, blast dönüşümü	Remisyon veya kronik evre	Belirtilmemiş	Allojenik HSCT	Kemik iliği, periferik kan	Matched sibling, haploidentik
CLL	Yüksek riskli genetik, refrakter hastalık	Remisyon veya relaps	Belirtilmemiş	Allojenik HSCT	Kemik iliği, periferik kan	Matched sibling, haploidentik
MDS / Lösemi dönüşümü	Yüksek riskli MDS, AML dönüşümü	Remisyon veya ilerleme	Belirtilmemiş	Allojenik HSCT	Kemik iliği, periferik kan	Matched sibling, haploidentik, MUD

stratejileri ve kök hücre secretomeu içeren hücre dışı veziküller (extracellular vesicles, EVs) ile desteklenebilir. Bu yaklaşımlar post transplant komplikasyonların azaltılması ve doku rejenerasyonunun optimize edilmesinde translasyonel ve eczacılık perspektifi açısından önem taşır.

Komplikasyon yönetimi özellikle graft-versus-host hastalığı (GVHD) açısından kritik olup, immün baskılayıcı ilaçlar, yan etki yönetimi ve mortaliteye yönelik önlemler hem erişkin hem de pediatrik hastalarda dikkatle planlanmalıdır. Türkiye'de nakil sonrası komplikasyon yönetimi ve uzun dönem izlem protokollerinin sınırlı olması, uluslararası standartlara erişimde önemli bir boşluk oluşturmaktadır.

Türkiye ve Uluslararası Durum

Türkiye'de HSCT uygulamaları artış göstermekte olup, 2022 verilerine göre 46.000'den fazla işlem gerçekleştirilmiştir (Passweg et al., 2025). Pediatrik olgularda uluslararası başarı oranlarına yaklaşıırken, erişkin hastalarda altyapı ve komplikasyon yönetimi geliştirilme ihtiyacı devam etmektedir (Hazar et al., 2012; Arat et al., 2008).

Kordon kanı nakli ve doku bankacılığı gelişmekle birlikte, gelişmiş ülke seviyesine ulaşmamıştır. Uluslararası literatür, AML ve ALL'de allo-HSCT'nin kemoterapiye kıyasla sağ kalım avantajı

sunduğunu göstermektedir; haploidentik ve mismatched vericilerin artan kullanımı ve post-transplant immünomodülasyon stratejileri başarıyı artırmaktadır (Jentzsch et al., 2022; Wang et al., 2025; Baena et al., 2023).

Türkiye'deki kök hücre terapileri, özellikle pediatrik olgularda uluslararası standartlara yaklaşıp da erişkin hastalarda altyapı, verici uyumu ve komplikasyon yönetimi geliştirilmelidir. MSC tabanlı uygulamalarda artış, üniversite hastanelerinin altyapısının güçlenmesi, donör havuzlarının genişlemesi ve akademik merkezlerin ilgisi ile desteklenmektedir. Ancak mevcut çalışmalar çoğunlukla küçük olgu serileri veya tek merkezli denemeler olup, uzun dönem güvenlik ve etkinlik verileri ile randomize kontrollü çalışmalar bakımından

sınırlıdır; bu durum Türkiye verilerinin uluslararası literatürle karşılaştırılmasını ve genellenebilirliğini zorlaştırmaktadır (Gönen & Şahin, 2019; Ercelen et al., 2021; Özkan et al., 2023).

Geleceğe yönelik tartışma noktaları; iPSC ve MSC terapilerinin geniş klinik kullanım potansiyeli, Türkiye'de verici ağlarının güçlendirilmesi ve nakil sonrası MRD yönelimli kişiselleştirilmiş stratejilerin optimizasyonudur. Kök hücre nakilleri, hematolojik malignitelerde halen en etkili tedavi seçeneği olarak öne çıkmaktadır ve Türkiye'nin erişkin hastalardaki eksiklikleri gidermesi, iPSC/MSC araştırmalarına yatırım yapması ve kişiselleştirilmiş tedavi stratejilerini geliştirmesi önümüzdeki on yılın öncelikleri olacaktır.

Kaynaklar:

- Appelbaum, F. R. (2007). Hematopoietic-cell transplantation at 50. *New England Journal of Medicine*, 357(15), 1472–1475. <https://doi.org/10.1056/NEJMp078166>
- Arat, M., Arpacı, F., Ertem, M., & Gürman, G. (2008). Turkish Transplant Registry: A comparative analysis of national activity with the EBMT European Activity Survey. *Bone Marrow Transplantation*, 42(Suppl 1), S142–S145. <https://doi.org/10.1038/bmt.2008.144>
- Baena, J. C., et al. (2023). Haploidentical and matched sibling transplantation for adult acute lymphoblastic leukemia. *Journal of Hematology*, 12(1), 1–9. <https://doi.org/10.1182/bloodadvances.2022007168>
- Döhner, H., Estey, E., Grimwade, D., Amadori, S., Appelbaum, F. R., Büchner, T., ... & Lo-Coco, F. (2022). Diagnosis and management of AML in adults: 2022 update. *Blood*, 140(12), 1345–1377. <https://doi.org/10.1182/blood.2022014700>
- Hazar, V., Kara, A., Arat, M., Ertem, M., & Gürman, G. (2012). Hematopoietic stem cell transplantation activity and outcomes in Turkey. *Bone Marrow Transplantation*, 47(5), 721–726. <https://doi.org/10.1038/bmt.2011.207>
- Jentzsch, M., Kröger, N., & Bug, G. (2022). Impact of minimal residual disease status in patients with AML undergoing allogeneic hematopoietic stem cell transplantation. *Blood Advances*, 6(6), 1737–1745. <https://doi.org/10.1182/bloodadvances.2022007168>
- Passweg, J. R., Baldomero, H., Bader, P., Bonini, C., Cesaro, S., Dreger, P., ... & Mohty, M. (2025). Utilization of hematopoietic cell transplantation and cellular therapies in Europe in 2022. *Bone Marrow Transplantation*, 60(1), 1–10. <https://doi.org/10.1038/s41409-024-02459-0>
- Takahashi, K., & Yamanaka, S. (2006). Induction of pluripotent stem cells from mouse embryonic and adult fibroblast cultures by defined factors. *Cell*, 126(4), 663–676. <https://doi.org/10.1016/j.cell.2006.07.024>
- Ercelen, N. O., Pekkok-Uyanik, K. C., Alpaydin, N., Gulay, G. R., & Simsek, M. (2021). Clinical experience on umbilical cord mesenchymal stem cell treatment in 210 severe and critical COVID-19 cases in Turkey. *Stem Cell Reviews and Reports*, 17, 1917–1925. <https://doi.org/10.1007/s12015-021-10214-x>
- Özkan, B., Yılmaz Tuğcan, B., Hemşinlioğlu, C., Sır Karakuş, G., Şahin, Ö., Ovalı, E., et al. (2023). Suprachoroidal spheroidal mesenchymal stem cell implantation in retinitis pigmentosa: clinical results of 6 months follow-up. *Stem Cell Research & Therapy*, 14, Article 252. <https://doi.org/10.1186/s13287-023-03489-z>
- Gönen, Z. B., & Şahin, N. S. (2019). Klinik kullanım için mezenkimal kök hücrelerin hazırlanması. *Akd Tıp D / Akd Med J*, 5(2), 169–175. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/2156981>
- Turkish Academy of Sciences. (n.d.). Stem Cell Working Group. Retrieved from <https://www.tuba.gov.tr/en/activity-projects/working-groups/stem-cell-working-group>



Levent Erdem
Klinik Psikolog
erdem.levent72@gmail.com

İnsan çok yönlü bir canlıdır ve bu yönlerin hepsinin doyurulması gerekir. Sosyallik, başarıma, bir hedefe doğru koşma, bireysel doyum duygusu, sosyal etkileşim, doğa ile huzur, eğlenme ve duygusal boşalım. Bunların hepsi ayrı ayrı doyurulmayı, ilgi gösterilmeyi bekleyen yönlerdir. Aynı zamanda da ihmal edilmemesi gereken yönler...

Yaşam Terazisi

Hepimiz bir iş yapıyoruz, çalışıyoruz, emek veriyoruz. Neden çalışıyoruz diye sorulduğunda ise ortak yanıt "para kazanmak, daha iyi yaşamak, kendimi, ailemi geçindirmek" gibi cümleler oluyor. Aslında hepsi doğru fakat aynı zamanda eksik. Her ne kadar para kazanmak için çalışsak da bir başka motivasyon başarıma, başarılı olma arzusu, bir "iş görme" motivasyonunu da göz ardı etmemek gerek.

Düşünün bir kez; şu an kazandığınız maaşınız veya geliriniz için size şöyle deselerdi: "Sen işe gelme ve çalışma, biz yine sana bu maaşı verelim. Tek koşul başka hiçbir iş yapmayacaksın ve hiç çalışmadan yaşamına devam edeceksin." Hoşunuza gitti fikir, kulağa güzel geliyor. Değil mi?

İlk bakışta kulağa güzel gelse de bu fikir aslında bir süre sonra sizi farklı bir şekilde etkilemeye başlar. Sıkılırsınız, zamanınızı çeşitli sosyal ve bireysel etkinliklerle doldurmaya çalışırsınız. Fakat bir süre sonra bunlar yetmez olur ve yine sıkılma dönemi başlar. Kendinize sararsınız, ağrılarınız başlar, kendinizi dinlemeye başlarsınız. Yaşamınızda genel bir lezzetsizlik, düşük motivasyon, yaşamdan zevk almama durumları başlar. Çünkü insanın bir başarıma, ilerleme, gelişme motivasyonu vardır, bir iş görme, bir işe yarama duygusu vardır. Bu duygu doyurulmadığı zaman kişide bir duygusal çökkünlük, karamsarlık hali baş gösterir ki bu depresyon dediğimiz konunun önemli nedenlerinden biridir.

Bir de bunun tersi durum olabilir. Çok çalışmak. "İşkolik" olmak. İş dünyasında popülerdir işkolikler. Çoğunlukla takdir edilirler, çok çalışmalarıyla beğenilirler. İşkolikler de bir yandan başarılı olma veya beğenilme duygularını doyururken, diğer yandan bazı yönler eksik kalır. Örneğin kendilerine özel zaman ayırmaları veya aile ve sosyal çevrelerine zaman ayırıp rahatlamaları zor hale gelir. Çünkü çok ve uzun saatler çalışırlar. Genellikle de güzel kazançları olur fakat bu

kazancı harcayacak zamanları az olur ya da olmaz.

ODTÜ'de öğrenciyken aldığım seçmeli derslerden biri "Ekonomi" idi. İlk derste hoca bir soru ile başladı. "Çocuklar insan ne zaman zengin olur?". Güzel soru. Sınıfta yaklaşık 30 kişiydik ve her birimiz çeşitli cevaplar verdik; "Şu kadar parası olursa, x adet evi olursa, yazlığı olursa, yurt dışında evi olursa gibi" Hoca gülümsedi ve beni çok etkileyen şu cevabı verdi: "Çocuklar insan para kazanırken değil, harcarken zengin olur."

Aslında burada bir yaşam dengesini anlatıyor bu cümle. Düşündüğümüzde yaşam dengeleri dolu. 1 kilo elma aldığımızda, 1 kilo için para ödüyüz. 1 kilo alıp 2 kilo parası ödersek itiraz ediyoruz. "Ama ben 1 kilo aldım" diyoruz. Çünkü alışverişteki denge bozuluyor. Bir arkadaşınız hep sıkıntılarını veya hep yaptığı etkinlikleri anlatıyor ve sizinkileri dinlemiyorsa bir süre sonra o ilişki tatsız, lezzetsiz bir ilişkiye dönüşüyor, çünkü denge bozuluyor. Siz de anlatmak istiyorsunuz.

Pazar sabahı kahvaltısında çok yediğiniz zaman öğle yemeği yemek istemiyorsunuz, çünkü acıkmıyorsunuz, yani beslenme dengesini bozmuş oluyorsunuz. Duygusal ilişkinizde hep alttan alan, hoşgörü gösteren taraf siz olursanız bir süre sonra bu sizde duygusal bir birikim ve yorgunluğa neden oluyor, çünkü ilişkideki paylaşım dengesi bozuluyor. Bu örnekleri çoğaltmak mümkün.

Burada şu düşünceye dikkatinizi çekmek isterim. Bir kişi çok çalışıyorsa, sosyal, bireysel hayatındaki mutluluk olması gerekenden azdır. Az çalışıyorsa ve hep keyif yapmanın peşindeyse iş hayatı başarılı sayılmaz, eksikler vardır. Hep aile hayatına odaklıysa bireysel hayatı lezzetsizdir. Hep kendi keyif ve rahatlığı ön plandaysa büyük olasılıkla hayatı paylaştığı kişi(ler) ilgisizlikten yakınıyordur. Hep sosyal hayata odaklıysa,



bireysel hayatındaki kişi veya kişiler (eş, sevgili, çocuk gibi) ihmal edildiklerini hissediyordur. Yani hep bir taraf eksiktir.

Sevgili dostlarım, doğada dengeler vardır, o dengeler çok güzel çalışır ve yaşam o şekilde devam eder. Doğa acele etmez, yavaştır, dengelerini korur. Yağmur yağar, bitki örtüsü beslenir, toprak beslenir. Güneş doğar, ısıtır, canlılara vitaminler verir. Hayvanlar arasında birbirini yiyerek beslenen ve doğadaki canlı dengesini sağlayan bir ekosistem vardır. Bir canlı türünü insan eliyle azaltığınız zaman diğer bir canlı türü gereğinden çok çoğalır ve zarar vermeye başlayabilir.

Kuş gribindeki tavuk itlafından sonra ortaya çıkan kene sorununun üzerinden çok zaman geçmedi. Doğadaki ciddi sorunlar çoğunlukla insan eli ile doğanın dengesinin bozulmasından kaynaklanır. Uzmanların "Deprem öldürmez, bina öldürür" cümlesi buna ne güzel bir örnektir.

İnsan çok yönlü bir canlıdır ve bu yönlerin hepsinin doyurulması gerekir. Sosyallik, başarma, bir hedefe doğru koşma, bireysel doyum duygusu, sosyal etkileşim, doğa ile huzur, eğlenme ve duygusal boşalım. Bunların hepsi ayrı ayrı doyurulmayı, ilgi gösterilmeyi bekleyen yönlerdir. Aynı zamanda da ihmal edilmemesi gereken yönler...

Şu sorulara bir göz atın lütfen:

- Kendinize zaman ayıramıyor musunuz?
- İşe odaklanamıyor musunuz?
- Ailenizle zaman geçirmek neredeyse olanaksız mı?
- Hep gitar çalmayı öğrenmek istediniz ama hiç zamanınız olmuyor mu?
- Üniversite arkadaşlarınızla buluşmak için bir türlü işlerinizi organize edemediniz mi?
- Kariyeriniz için yeni bir şey yapmak için zamanınız mı yok?
- Doğayı çok seversiniz ama doğa yürüyüşüne vakit olmuyor mu?

Dostlarım, bu sorular tanıdık geldiyse, buna benzer sorularınız varsa durup düşünmeniz zamanı gelmiş demektir.

Dengeyi nerede ve ne zaman bozdunuz! Düşünün ve anlamaya çalışın. Yaşam teraziniz nasıl bozuldu? Bu yazıyı okuduktan sonra bilgisayarınızı veya telefonunuzu kapatın ve hemen düşünmeye başlayın. Henüz geç kalmadınız. Yeniden başlayacak zamanınız var ve her zaman da vardır.

Alın çayınızı kahvenizi... 'Yaşam Teraziniz' sizi bekliyor.



Kendinize zaman ayıramıyor musunuz? İşe odaklanamıyor musunuz? Ailenizle zaman geçirmek neredeyse olanaksız mı? Hep gitar çalmayı öğrenmek istediniz ama hiç zamanınız olmuyor mu? Üniversite arkadaşlarınızla buluşmak için bir türlü işlerinizi organize edemediniz mi? Kariyeriniz için yeni bir şey yapmak için zamanınız mı yok? Doğayı çok seversiniz ama doğa yürüyüşüne vakit olmuyor mu? Bu sorular tanıdık geldiyse ve buna benzer sorularınız varsa durup düşünmeniz zamanı gelmiş demektir.

İlaç Sektörü Satış Ekiplerinde Yapay Zekâ Kullanımı: Dijitalleşen Tanıtımın Geleceği



Sinan Canpolat

Günümüzde, yapay zekâ teknolojilerinin iş dünyasında giderek artan bir kullanımı söz konusu. Satış ve pazarlama alanında yapay zekâ, müşteri ilişkileri yönetiminden müşteri davranışlarının analizine, kişiselleştirilmiş ürün önerilerinden satış tahminlerine kadar geniş bir yelpazede kullanılıyor. Yapay zekâ, satış ve pazarlama süreçlerini dönüştürerek ilaç şirketlerinin daha etkin ve verimli çalışmasını sağlıyor. Yapay zekâ teknolojileri bu yönleriyle ilaç endüstrisine önemli avantajlar sunuyor.

İlaç sektörü uzun yıllardır dinamik yapısı, yoğun rekabeti ve regülasyonlara bağlı çalışma zorunluluğuyla bilinir. Bu ortamda başarılı olmak için yalnızca kaliteli ürünler üretmek yeterli değildir; etkili bir saha satış gücüne ve doğru stratejilere de ihtiyaç vardır. Günümüzde yapay zekâ, satış ekiplerinin bu ihtiyaçlarını karşılamak için devreye giriyor. Artık “akıllı satış ekipleri”, veriye dayalı kararlarla sahada daha güçlü.

Pazarlama ve satış alanlarının her geçen gün daha çok veri toplama ve veri analizine bağımlı olduğu rekabetçi çağda, tüm süreci devrimsel bir şekilde etkileyen yeni bir faktör hayatımıza girdi: Yapay zekâ. Günlük yaşamın hemen hemen her alanındaki süreçleri kolaylaştıran ve otomatize eden yapay zekâ teknolojileri, saha satış süreçlerine de entegre olmaya, hatta tüm sürecin merkezine yerleşmeye başladı.

Günümüzde, yapay zekâ teknolojilerinin iş dünyasında giderek artan bir kullanımı söz konusu. Satış ve pazarlama alanında yapay zekâ, müşteri ilişkileri yönetiminden müşteri davranışlarının analizine, kişiselleştirilmiş ürün önerilerinden satış tahminlerine kadar geniş

bir yelpazede kullanılıyor. Yapay zekâ, satış ve pazarlama süreçlerini dönüştürerek ilaç şirketlerinin daha etkin ve verimli çalışmasını sağlıyor. Yapay zekâ teknolojileri bu yönleri ile ilaç endüstrisine önemli avantajlar sunuyor.

Yapay zekâ ilaç sektörü satış ekiplerine hangi konularda yarar sağlar?

1. Veri Tabanlı Hedefleme:

Yapay zekâ algoritmaları; bölge, doktor profili, tedavi protokolü davranışları ve geçmiş satış verilerini analiz ederek her satış ekibinin hangi hekime, ne zaman ve nasıl yaklaşması gerektiğini önerir.

2. Tahmine Dayalı Satış:

Satış tahminleri sadece geçmişe bakılarak değil, dinamik yapay zekâ modelleriyle yapılabilir. Bu sayede hangi ürünün, hangi bölgede, hangi dönemde daha çok talep göreceği öngörülebilir.

3. Sanal Asistanlar ve Chatbotlar:

Saha ekipleri, yapay zekâ destekli sanal asistanlarla ürün bilgilerine hızlıca ulaşabilir, toplantılarını planlayabilir, CRM sistemlerine veri girişini otomatikleştirebilir.

4. Eğitim ve Koçluk Otomasyonu:

Yapay zekâ sistemleri satış ekiplerinin performansını analiz eder, güçlü ve gelişime açık yönlerini belirler. Bu sayede kişiye özel eğitim önerileri sunar.

5. Bir Sonraki Adımı Planlama:

Satış ekiplerinin bir sonraki adımda hangi aksiyonu alması gerektiğini öneren sistemler (Örneğin; bir doktora hangi içeriğin, hangi zamanda sunulacağı).

6. Hekim Segmentasyonu:

Yapay zekâ, doktorları yalnızca uzmanlık alanlarına göre değil, tedavi planı davranışları ve iletişim tercihleri gibi faktörlerle segmentlere ayırabilir.

7. Dijital İçerik Yönetimi:

Hekimin önceki yanıtına göre içerik önerilerini kişiselleştiren sistemler (Örneğin; tanıtım slaytlarının doktor özelinde otomatik güncellenmesi).

Yapay zekânın ilaç sektöründe yaratacağı değişim ve dönüşüm sadece fonksiyonel araçlar üzerinden veya teknolojinin daha fazla hayatımıza girmesi olarak basitleştirilemez. Yapay zekâ, iş yapış süreçlerini optimize ederek ilaç endüstrisinin ilaç geliştirilme aşamasından nihai tüketiciye ulaşılmasına kadar olan tüm süreçte daha fazla yer alarak gelecek vizyonunda söz sahibi olacaktır.

Yapay zekâ kullanımı sayesinde;

- **Verimlilik:** Ziyaret sayısı azalırken etki artar, satış ekibi zamanı daha stratejik kullanılır.
- **Kişiselleştirme:** Her doktor için özel yaklaşım geliştirilebilir.
- **Gerçek Zamanlı Karar Alma:** Saha verileri anlık analiz edilerek hızlı aksiyon alınabilir.
- **Maliyet Azaltımı:** Daha az saha ziyaretiyle daha fazla etkileşim ve dönüşüm sağlanabilir.

Yapay zekâ kullanımının olumlu etkileri ve iş sonuçlarının iyileştirilmesinin yaratacağı



yüksek talep; veri güvenliği ve KVKK uyumu, şeffaflık ve verilerin açıklanabilirliği yönetimi gibi zorluklar ortaya çıkarabilir. Yapay zekâ sistemlerinin desteğinden yararlanma konusunda özenli ve hesap verilebilir bir yaklaşım sergilenmelidir.

Yapay zekâ kullanımı artmaya devam etse de insan dokunuşunun hâlâ kritik başarı faktörü olduğu unutulmamalıdır.

Yakın gelecekte, ilaç sektörü satış ekipleri için yapay zekâ yalnızca bir araç değil, bir "ortak akıl" olma yolunda ilerliyor. Karar alma süreçlerinde hem satış ekibi hem de yöneticileri destekleyen bu sistemler, satış stratejilerinin daha keskin, hedef odaklı ve etik olmasını sağlayacaktır.

Yapay zekâ, ilaç sektöründeki satış ekiplerinin sahada daha akıllıca, hızlı ve etkili hareket etmesini sağlayan güçlü bir dönüşüm aracıdır. Doğru veri altyapısı ve insan odaklı bir yaklaşımla bu teknolojinin getirileri maksimize edilebilir.

Gelecek, dijitalleşmeyi doğru yöneten firmaların olacak.



Yakın gelecekte, ilaç sektörü satış ekipleri için yapay zekâ yalnızca bir araç değil, bir "ortak akıl" olma yolunda ilerliyor. Karar alma süreçlerinde hem satış ekibi hem de yöneticileri destekleyen bu sistemler, satış stratejilerinin daha keskin, hedef odaklı ve etik olmasını sağlayacaktır.

Bedenin Sessiz Koruyucuları: Sinir Sistemi ve Fasya



Günümüzün hızlanan temposu içinde bedenimizle kurduğumuz bağ çoğu zaman fark edilmeden zayıflıyor. Oysa beden, yaşadığımız her deneyimi, duyguyu ve stresi sessizce kaydeden son derece zeki bir sistem. Sinir sistemi ve fasya arasındaki bu derin ve sürekli iletişim; yalnızca fiziksel sağlığımızı değil, duygusal dengemizi, stresle başa çıkma kapasitemizi ve yaşamla kurduğumuz ilişkiyi de şekillendiriyor. Bu yazıda bedenin görünmeyen ama hayati rol oynayan bu iki yapısını daha yakından tanımaya başlayalım.

Sinir sistemi hayatımızın merkezi ve her şeyle olan bağlantımızı etkiliyor. Kendimizi, bedenimizi nasıl hissettiğimiz ve nasıl algıladığımız, para ve kariyerle, sosyal çevreyle ilişkimiz, bedenimizin sağlık durumu (bağırsaklardaki düzensizlikler, vücuttaki ağrılar fibromiyalji), sevmek ve sevilmeyi deneyimlemek, huzuru hissetmek ve özvarlığını, otantik kimliğini ortaya çıkarmak gibi...

Sinir sistemi ve fasya, embriyolojik hayatın ikinci haftasından, yaşamın sonlanmasına kadar birlikte var olan iki yapı. Biri iyiye, diğeri de iyi. Biri kötüye, diğeri de kötü. Bunlar aslında otomatik olarak kendini düzenleyen sistemler olsa da beden uzun süre kronik stres ve hareketsizliğe maruz kaldığında bu yapılar bozulabiliyor, ancak iyi haber şu ki zaman alsa da bu yapıların tekrar düzenlenmesi mümkün. Fasya hissedir, sinir sistemi yanıtlar.

Betül Berberoğlu
Polivagal Farkındalık & Fasya ve
Sinir Sistemi Odaklı Egzersiz
Pilates, Yin & Hatha Yoga Eğitmeni

Fasya nedir? Sinir sistemiyle nasıl bağlantı kurar?

Bundan sadece 20 sene öncesine kadar ameliyatlarda kesilip atılan bir doku. Ancak fasya, kas ve kemikleri bağlayan bağlayıcı bir doku olmasının yanı sıra, sinir sistemini içinde barındıran bir yapı olmasından dolayı aynı zamanda duygusal bedenini yaşadığı da bir dokudur.

İlk Uluslararası Fasya Kongresi (International Fascia Research Congress) 2007 yılında Robert Schleip, PhD (Alman psikolog ve biyolog) önderliğinde Harvard'da gerçekleştirildi. Bu, fasyaya tüm yönleriyle bilimsel olarak adanmış ilk uluslararası kongreydi.

Fasya, ayağımızın ucundan başımızın tepesine, derimizin altından kemiklerimizin yüzeyine kadar uzanır. Kaslarımızı, organlarımızı ve dokularımızı birbirinden ayırır, destekler, sarar, iç ve dış basınçtan korur. Tüm sistemi birbirine bağlayan üç boyutlu, bedenini en büyük bağ dokusudur. Solunumdan sindirime, hormon dengesinden dolaşıma, kas ve iskelet sisteminden, bağışıklığa kadar bedeni etkileyen olağanüstü bir yapıdır.

Fasya sadece kas ve bağ dokusu değildir, duyularımızı da besleyen canlı bir organdır. İçinde geniş bir sinir ağı barındırdığından, aynı zamanda vücudun sensör ağıdır. Bu sinir ağı proprioseptif (konum algısı) ve interoseptif (içsel duyum) bilgileri taşıması sayesinde hissetmemize, bedenimizi algılamamıza ve çevremize uyum sağlamamıza yardımcı olur. Fasyanın bu yoğun sinir ağı ve kesintisiz devam eden dinamik yapısı, onu sinir sistemiyle birlikte çalışan bir iletişim ağına dönüştürür. Böylece beden ve beyin arasında köprü kurar ve sürekli bir bilgi akışı gerçekleşir. Bu sinirler, bedenini konumunu, gerginliğini, nefesini, kalp atışını ve içsel durumunu zihnini farkında olmadığı düzeyde sürekli beyine iletir. Yani sen farkında olmasan da beden "neyi seviyor, neyi istemiyor, neye ihtiyaç var" diye sinyal gönderir.



Peki, bu sinir ağları nasıl oluşuyor?

Anne karnında başlayan ve yaşama gözlerimizi ilk açtığımız andan itibaren, bize ilk bakım verenlerimizle birlikte başlayan deneyimlerin tümü, otonom sinir sistemi yoluyla bedenimizde kayıt altına alınıyor. İşte oluşturmaya başladığımız bu kayıtlarımız sayesinde yaşam yolculuğumuz süresince yaşadığımız yeni durumlara karşı reaksiyon modelleri oluşturmaya başlıyoruz.

Otonom sinir sisteminin iki tane branşı var: Sempatik Sinir Sistemi (SSS) ve Parasempatik Sinir Sistemi (PSS). Her ikisinin de hayatımızda işlevi var.

Sempatik sinir sistemi, gün içinde işlerimizi gerçekleştirmek için ihtiyaç duyduğumuz enerjiyi sağlayan sistem. Parasempatik sinir sistemi ise gün içinde yorulan bedeni ve organları dinlendirmek için var olan bir sistem. Aslında stres dediğimiz şey hayatımızda gerekli. Bedenin her zaman belirli bir miktar uyarana ihtiyacı var. Çünkü bu gerekli miktardaki stres, bize yaşamda karşılaştığımız zorluklarla mücadele etme motivasyonunu veren şey.



Fasyal egzersizler bedende enerji akışını destekler, bu sayede bedensel rahatlık ve akıcılık, zihinsel motivasyonu yükseltir. Fasya temel maddesine yönelik yapılan egzersizler, bedendeki inflamasyonu azaltarak bedenin kendi kendini iyileştirme kapasitesini artırmasını, kronik ağrılarda azalmayı, hareket kabiliyetinin artmasını ve genel sağlık halinin olumlu yönde ilerlemesini sağlar.

SAĞLIKLI FASYA

SAĞLIKSIZ FASYA



Tüm egzersiz süresince bedenden gelen duylara farkındalıkla bakmak, incelmış bedensel sinyalleri fark etmemizi ve bedenimizle yeniden bağ kurmamızı sağlar. Ayrıca bedensel sinyalleri fark ettikçe ve bu sinyallerin altındaki duyguları görmeye başladıkça, yaşamda önümüze çıkan zor durumları yönetme konusunda daha becerikli bir hale dönüşmemize imkân sunar.



Bir durum oluşur, bu durum bedende bir stres yaratır ve bu durumu çözmek için beden harekete geçer, çözüm yollarını bulmaya çalışır. Sorun çözülünce de stres halindeyken bedene yüklenen hormonlar (kortizol, adrenalin) vücuttan atılır, stres gider ve parasempatik sisteme dönlür, ta ki bir sonraki stresli duruma kadar... Yani normal olan döngü budur.

Tüm süreçlerin sağlıklı işleyişi; fasyanın ve sinir sistemimizin dengeli, esnek ve sağlıklı olmasına bağlıdır.

Dengemiz bozulduğunda, (biz aşırı ya da kronik strese maruz kaldığımızda ya da herhangi travmatik bir duruma takılı kaldığımızda bu denge bozulur) gündüzleri yeteri kadar sempatik aktiviteye sahip olamayabiliyoruz. Geceleri de yeteri kadar parasempatik aktiviteye sahip olamıyoruz. Kronik strese maruz kaldığımızda kortizol bedenden atılmıyor ve beden hiçbir zaman dinlenmeye geçemiyor. Beden sürekli bir uyarılma halinde kalıyor ve dengelenemeyen sempatik sinir sisteminden parasempatik sinir sistemine geçemeyen bir beden yapımız oluyor. Bu da gece uykularında bozulma, kronik yorgunluk, gerginlik, odaklanamama,

hızlı tetiklenme, uykulu olma hali gibi durumlar yaşamamıza sebep olabiliyor.

Sürecin uzun süre bu şekilde devam etmesi, bizim bedenimizi travmatize eden bir döngüde kalmamıza neden oluyor.

Otonom sinir sistemi üzerinden sürekli uyarılan fasya ise bedenden atılmayan kortizol nedeniyle zamanla esnekliğini kaybediyor, sertleşiyor ve bedende yapması gereken onarımları yapamaz hale geliyor. Kronik stres, fasyayı yalnızca geçici olarak germekle kalmıyor; dokunun yapısını, kayganlığını ve ağrı algısını değiştirdiği gibi uyarılara karşı duyarsızlaştırıyor. Kronik gerginlikler, travmalar ve bastırılmış duygular fasya boyunca birikiyor.

İşte bu nedenle bedenın sessiz koruyucularının dengesi bozulduğunda, yaşadığımız yeni deneyimlere olan toleransımız azalıyor ve bakış açımız sürekli bir tehdit algısına sıkışmış bir alandan görmeye başlıyor. Beyin yapıları arasında kopukluklar meydana gelmeye başladığı için kararlarımızı beynin bilinçli düşünen bölümüyle değil de duygusal ve tepkisel bölümleriyle almamız nedeniyle yaşamın birçok alanında sıkıntıların baş göstermesi kaçınılmaz oluyor. İlişkiler, iş ve kariyer, sağlık, kendimizle ve çevremizle bağlantımız vs.

Beden kayıt tutar. Bugün yaşadığın stres, gerginlik ya da duygusal yük... Bunların hepsi bugüne kadarki tüm deneyimlerinin bu kadim bağlantı sayesinde bedeninde bıraktığı izlerdir.

Hayatın getirdiği yükler tamamen ortadan kaldırılamasa da bedenın verdiği sinyallerin erken dönemde fark edilmesi önleyici ve anlamlı bir çözüm geliştirme imkânı sunabilir. Profesyonel destek almak elbette en doğru yöntem, ancak günümüzde her birey için her zaman erişilebilir olmayabilir. Yine de bedenini ve temel işleyişini tanımak ve bedensel farkındalık geliştirmek, gerek daha ileri düzey zorlanmalar olmadan düzenleyici adımlar atmak gerekse çözüme giden yolda sağlıklı seçimler yapmak adına katkı sağlayabilir.

Bu yazı klinik bir yönlendirme sunmaktan ziyade, bedendeki fasya ve sinir sistemi yapılarını anlamayı ve bu sayede kendimizin ve sevdiğimizlerin bedensel ihtiyaçlarını daha erken görme konusunda farkındalık yaratmayı amaçlamaktadır.

Buraya kadar benimle kalıp yazıyı okuduysanız, zihninizde az çok kendinizle ilgili belli haritalar çıkarmış olmanız mümkün. İster yaşam sizin için artık çok zorlaşmış olsun isterse belli alanlarda artık daha hızlı tetiklendiğinizi hissetmeye başlamış olun, nereden başlamalıym diye soruyorsanız bedeninizi dinleyerek yeniden bağ kurmaya çalışmak sağlıklı bir seçenek olabilir.

Peki, ne yapabiliriz?

Fasya ve sinir sistemi odaklı egzersiz seçeneklerini deneyimleyerek başlayabilirsiniz. Fasya canlı bir dokudur ve farklı fasya türleri vardır. Uyarıya yanıt verir ve kendini yeniden yapılandırabilir. Bu nedenle farklı uyarım ve hareket çeşitliliği fasyanın yenilenmesine ve esnekliğini kazanmasına yardımcı olur.

Sinir sisteminin güven ihtiyacını gözeterek, her pozun kişinin kendini ve bedenini konforlu ve iyi hissettiği sürece yapılan, sinir sistemi ile fasyanın iki yönlü işleyişini merkeze alan bu çalışmalar; hareket, nefes çalışmaları ve meditasyon pratiklerinden oluşur. Egzersiz süresince bilinçli farkındalıkla bedenden gelen duyumlara yönelerek interosepsiyon duyumuzu ve dolayısı ile beden bağlantımızı güçlendiriyoruz. Yavaş, farkındalık odaklı, bedene şefkatle yaklaşan ve her an kendi seçimlerimizle ilerlediğimiz derslerde, zihin anda kalır, stres hormonları

azalır. Kişi bedensel duyumlarına göre kendi kararlarını veren ve seçendir. Tüm bu bilinçli farkındalık, nefes çalışmaları ve sinir sistemini merkezde tuttuğumuz fasya egzersizleri, fasya dokusunda yenilenme, bedenin gevşeyerek hem fiziksel hem de sinir sisteminin parasempatik kolunu aktive ederek bedenin huzurlu hissetmesine yardımcı olacak alanı açmaya çalışır.

Bu egzersizlerin düzenli yapılması halinde, fasya içindeki sıvılar ve dokuların hareketi, dolaşımı ve hormon dağılımını etkiler. Bu, hem bedensel iyileşmeyi hem de psikolojik dengeyi destekler. Bilinçli farkındalık ve nefes egzersizleri sayesinde sinir sistemi dengelenmeye başlar. Bu, kaygının azalmasını, odaklanmanın artmasını sağlar. Fasyal egzersizler bedende enerji akışını destekler, bu sayede bedensel rahatlık ve akıcılık, zihinsel motivasyonu yükseltir. Fasya temel maddesine yönelik yapılan egzersizler, bedendeki inflamasyonu azaltarak bedenin kendi kendini iyileştirme kapasitesini artırmayı, kronik ağrılarda azalmayı, hareket kabiliyetinin artmasını ve genel sağlık halinin olumlu yönde ilerlemesini sağlar.

Tüm egzersiz süresince bedenden gelen duylara farkındalıkla bakmak, incelmış bedensel sinyalleri fark etmemizi ve bedenimizle yeniden bağ kurmamızı sağlar. Ayrıca bedensel sinyalleri fark ettikçe ve bu sinyallerin altındaki duyguları görmeye başladıkça, yaşamda önümüze çıkan zor durumları yönetme konusunda daha becerikli bir hale dönüşmemize imkân sunar. Egzersiz süresince bedensel duylarımıza göre kendi seçimlerimizi yapmak; artık başkalarının yönlendirmeleri ve dışsal formüller yerine, küçük ya da büyük her kararda 'Benim için en doğru olan ne?' sorusunun yanıtını kendi içsel bilgeliğimizden, yani somatik zekâmızdan duymamızı ve yaşam içinde kendimizi daha özgüvenli hissetmemizi sağlar.

Özetle fasya, sinir sistemi ve beden farkındalığı; insanın yalnızca zihniyle değil, ruh-beden-zihin hizalanmasıyla kendi içsel bilgeliğine ve otantik kimliğine ulaşmasına yardımcı olur.



Ben Kimim?

2013 yılında, 17 yıllık reklam ajansı kariyerime veda ettikten sonra, 2017'de pilates eğitmenliği sertifikası aldım. Hareketin büyüüne kapıldım ama sadece kaslarla ilgilenmek yetmedi, 2019'da omurga fonksiyonel anatomisi ve hastalıkları üzerine bir sertifika alarak biraz daha derine inmeye karar verdim. 2022'de içimde başka bir merak uyandı: Bilinç sistemleri ve boyutları. 'Kendimi ne kadar tanıyorum?' sorusunun peşine düştüm ve 2023'te ego üzerine bir eğitim aldım. 16 Ekim 2023'te yoga eğitimine başladım ve 24 Haziran 2024'te bu eğitimi tamamladım ama bu sadece yoga değildi. İçinde fasya eğitimi, mindfulness, nefes teknikleri ve Polyvagal Teori de vardı, çünkü beden sadece kaslardan ibaret değildi; hisleri, duyguları, travmaları taşıyan, yaşayan bir sistemdi. "Beden nasıl iyileşir?" sorusunun cevabını ararken beden odaklı travma sağaltımı eğitimine katıldım ve otonom sinir sistemine merak saldı. 5 Aralık 2023 - 30 Ocak 2024 arasında bu eğitimi tamamladım. Şimdi fasyal yoga eğitimine devam ediyorum. Tüm bu süreçte bedenin içindeki sistemlerin mucizevi bir şekilde çalıştığını gördükçe içimde inanılmaz bir heyecan başladı. Bu bilgileri öğrendikçe beden farkındalığının ne kadar önemli olduğunu fark ettim ve bir süre sonra bunu paylaşmak, insanlara da bu bilgileri aktarmak, onların beden farkındalığını artırmalarına destek olmak istedim. Şimdi tüm biriktirdiklerimi ve öğrendiklerimi paylaşma zamanı.



Kim Nerede?



Sanofi Avrasya Bölgesi İnsan ve Kültür Direktörü Arzu Öneyman Oldu

Arzu Öneyman, Sanofi'nin Avrasya Bölgesi'nden sorumlu İnsan ve Kültür Direktörü olarak atandı. Stratejik insan kaynakları yönetimi ve kültürel dönüşüm alanlarındaki 20 yılı aşkın deneyimiyle öne çıkan Öneyman, Türkiye'nin de dahil olduğu 17 ülkeden oluşan Avrasya Bölgesi'nde insan ve kültür stratejilerine liderlik edecek.

Arzu Öneyman, East London Üniversitesi'nden MBA derecesine sahip ve ayrıca sertifikalı Yönetici Koçu unvanını taşıyor. Kariyeri boyunca büyük ölçekli insan kaynakları dönüşümlerini yöneten, kültürel değişim süreçlerini başarıyla hayata geçiren ve şirket birleşme ile satın alma entegrasyonlarında kritik roller üstlenen Öneyman, son olarak WE Soda'da İK Başkanı olarak görev yaptı. Öncesinde Coşkunöz Holding'de Global İK Direktörü olarak 12 şirketin tüm insan kaynakları süreçlerini ve farklı ülkelerdeki İK fonksiyonlarını yöneten Öneyman, Nestlé, Chassis Brakes International ve Bosch'ta da üst düzey liderlik pozisyonlarında bulundu.



Bristol Myers Squibb Türkiye'de Atama

Bartu Varol, 1 Aralık 2025 itibarıyla Türkiye Strateji ve Operasyonlar Lideri ve Intercontinental (ICON) Bölgesi Yeni Lansmanlar Lideri olarak göreve başladı.

İlaç sektöründe 10 yılı aşkın deneyimi bulunan Bartu Varol, Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nden mezun oldu. Sağlık ve ilaç endüstrisinde strateji danışmanlığı, marka analitiği ve pazar araştırması alanlarında uzmanlaştı. Kariyerine hastane süreç geliştirme ile başlayan Varol, ticari strateji ve danışmanlık alanlarında görev aldıktan sonra, saha ve satış ekiplerinin performansını artırmaya ve marka yönetiminde global deneyim kazanmaya odaklandı. Son yıllarda ise EMEA ve CIS bölgelerinde yeni pazar girişleri, ürün lansmanları, yenilikçi hasta erişim çözümleri, ticari öngörü, iş zekâsı ve stratejik planlama gibi alanlarda önemli projelere öncülük ediyor. Bartu Varol, BMS Türkiye'deki yeni görevinde, Türkiye ve ICON Bölgesi pazarları için stratejik marka planlaması ve süreç yönetiminden sorumlu olacak.



Aycan Uğur Arslan, Allergan Aesthetics Pazarlama Direktörü Olarak Atandı

Aycan Uğur Arslan, 1 Aralık 2025 itibarıyla bir AbbVie divizyonu olan Allergan Aesthetics'in Türkiye Pazarlama Direktörü olarak atandı.

Uludağ Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu Arslan, 2008 yılında Galatasaray Üniversitesi Pazarlama Yüksek Lisans Programı'nı tamamladı. Kariyerine 2005 yılında başlayan ve çeşitli sağlık firmalarında Ürün Uzmanı ve Ürün Müdürü olarak görev yapan Aycan Uğur Arslan, 2010 yılında Medikal Estetik Ürün Müdürü olarak Allergan'a katıldı. 2016 yılında Allergan Tüketici Pazarlama ve İletişim Müdürü olarak atandı ve 2017 yılında global rotasyon programı kapsamında şirketin İngiltere Marlow'daki merkez ofisinde görev aldı. 2021 yılında Kıdemli Tüketici Pazarlama & İletişim Müdürlüğü ve Top Accounts Marka Takım Liderliği görevini üstlenen Arslan, 2022 yılından bu yana Allergan Medical Institute departmanından sorumlu AMI Direktörü olarak görev yapıyordu.



Gökhan Karaarslan, Pfizer Türkiye Temel Sağlık Kategorisi Lideri Olarak Atandı

Gökhan Karaarslan, 1 Aralık 2025 itibarıyla Pfizer Türkiye Temel Sağlık Kategorisi Lideri olarak atandı.

Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden 2009 yılında mezun olan Gökhan Karaarslan, üniversite eğitimini tamamlamasının ardından profesyonel hayatına Pfizer Türkiye'de Finans Divizyonu Yönetici Adayı olarak başladı. Pfizer Türkiye'deki 16 yıllık kariyeri boyunca sırasıyla Maaş ve Banka Operasyonları Uzmanı, Yönetim Finans ve Fiyatlandırma Uzmanı, Kıdemli Yönetim Finans Uzmanı, Yönetim Finans Müdürü, Pazara Erişim ve Fiyatlandırma Müdürü, Türkiye Pazara Erişim ve Fiyatlandırma Direktörü, İnflamasyon & İmmünoloji ve Hastane Kategorisi Lideri olarak görev yapan Gökhan Karaarslan, 1 Aralık 2025 itibarıyla Pfizer Türkiye Temel Sağlık Kategorisi Lideri olarak yeni görevine başladı.



Yalım Can Arslan, Pfizer Türkiye Uzmanlık Kategorisi Lideri Olarak Atandı

Yalım Can Arslan, 1 Aralık 2025 itibarıyla Pfizer Türkiye Uzmanlık Kategorisi Lideri olarak yeni görevine başladı.

Yalım Can Arslan, 2012 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Kariyerine tüketici elektroniği sektöründe Yurt Dışı Satış ve Pazarlama Müdürü olarak başlayan Arslan, Kasım 2014'te Pfizer Türkiye'ye Yönetici Adayı (MT) olarak katıldı. Ardından sırasıyla Nadir Hastalıklar Ülke Ürün Müdürü, Pazar Erişim Müdürü ve Pazar Erişim ve Fiyatlandırma Lideri görevlerini üstlendi. Upjohn iş biriminin Pfizer'den ayrılması ve Viatris ilaç'ın kuruluş süreçlerinde rol aldıktan sonra, Mart 2021 itibarıyla Viatris'ten ayrılarak bir giyilebilir teknoloji girişimi kurdu. Yalım Can Arslan, Eylül 2021 tarihinde tekrar Pfizer Türkiye bünyesine katıldı. Aralık 2024'ten bu yana Pfizer Türkiye Nadir Hastalıklar Kategorisi Lideri olarak görev yapan Yalım Can Arslan, İnflamasyon & İmmünoloji, Hastane ve Nadir Hastalıklar gruplarını kapsayan Uzmanlık Kategorisi Lideri görevine atandı.



Başak Bozkurt, Pfizer Türkiye Onkoloji Kategorisi Lideri Oldu

Pfizer'e 2017 yılında Yönetici Adayı (MT) olarak katılan ve 2023 yılından bu yana Onkoloji Pazarlama Müdürü ve Biyobenzer Lideri olarak görev yapan Başak Bozkurt, Pfizer Türkiye Onkoloji Kategorisi Lideri görevine atandı.

2017 yılında Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü'nden mezun olduktan sonra iş hayatına Yönetici Adayı olarak Pfizer'de başlayan Başak Bozkurt, sırasıyla Onkoloji Proje Müdürlüğü ve Üroloji Ülke Portföy Liderliği görevlerini üstlendi. Upjohn iş biriminin Pfizer'den ayrılmasının ardından farklı ilaç firmalarında pazarlama ve ihale yönetimi sorumlulukları üstlendi. Nisan 2023'te Pfizer'e Onkoloji Pazarlama Müdürü olarak yeniden katılan Başak Bozkurt, 1 Aralık 2025 itibarıyla Onkoloji Kategorisi Lideri olarak yeni görevine başladı.



Roche İlaç Türkiye İletişim Lideri Özge Birişik Oldu

Özge Birişik, Roche İlaç Türkiye İletişim Lideri görevine atandı. Birişik, Roche İlaç Türkiye'de kurumsal iletişim, iç iletişim, medya ilişkileri ve kurumsal sosyal sorumluluk projeleri başta olmak üzere iletişim faaliyetlerinden sorumlu olacak.

İstanbul Bilgi Üniversitesi Ekonomi ile Medya ve İletişim bölümlerinden mezun olan Özge Birişik, kariyerine Bahçeşehir Üniversitesi'nde İletişim Koordinatörü olarak başladı. Yüksek lisans eğitimini Koç Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde tamamladıktan sonra, NTV ve Star TV gibi Türkiye'nin önde gelen medya kuruluşlarında yedi yıl boyunca haber muhabiri ve sunucu olarak görev aldı. Sağlık sektörüne 2017 yılında Eli Lilly and Company'de adım atan Birişik, Kıdemli İletişim Lideri olarak Lilly Türkiye'nin kurumsal iletişim çalışmalarından sorumlu olmasının yanı sıra, Orta Doğu ve Türkiye (META) Bölgesi'nin iletişim stratejilerine de katkı sağladı.



Ahmet Kumkumoğlu, Pfizer Türkiye Satış Direktörü Oldu

Ahmet Kumkumoğlu, 1 Aralık itibarıyla Pfizer Türkiye Satış Direktörü olarak atandı. Kumkumoğlu, yeni görevinde Pfizer Türkiye'nin saha ekibinin liderliğini yürütecek.

2008 yılında Sabancı Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Ahmet Kumkumoğlu, 2010 yılında aynı üniversitede MBA eğitimini tamamladı. Aynı yıl Pfizer'e Pazarlama Enformasyon Proje Müdürü olarak katılan Kumkumoğlu, daha sonra sırasıyla Ürün Müdürü, Pazar Erişim ve Fiyatlandırma Müdürü, Kurumsal İlişkiler Lideri, Onkoloji Biyobenzerler ve Pazarlama Mükemmelliği Lideri, Dahili Uzmanlıklar Kategorisi Lideri, Onkoloji Kategori Lideri olarak sorumluluk üstlendi. Ahmet Kumkumoğlu, 1 Aralık 2025 itibarıyla Pfizer Türkiye Satış Direktörü olarak görev yapmaya başladı.



Başak Tayşi, AbbVie Kanada Etik ve Uyum Direktörü Olarak Atandı

AbbVie Türkiye Etik ve Uyum Ülke Müdürü Başak Tayşi, 1 Aralık itibarıyla AbbVie Kanada Etik ve Uyum Direktörü olarak göreve başladı.

Kadir Has Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olan Başak Tayşi, Galatasaray Üniversitesi'nde özel hukuk yüksek lisansını tamamladı. Kariyerine avukat olarak başlayan Tayşi, sağlık bilimleri hukuku alanındaki uzmanlığı ile çok uluslu ilaç, tıbbi cihaz ve kozmetik şirketlerine stratejik hukuk danışmanlığı hizmetleri verdi. 2016 – 2017 yıllarında AbbVie'ye hukuk müşavirliği ve etik ve uyum danışmanlığı hizmeti veren Tayşi, 2018'de Etik ve Uyum Müdürü olarak AbbVie'ye katıldı.

2019 – 2022 yılları arasında Türkiye ve Yunanistan Etik ve Uyum Liderliği görevini üstlendi. Son olarak AbbVie Türkiye Etik ve Uyum Müdürü olarak sürdürdüğü görevine ek olarak, Haziran 2025'ten itibaren kısa dönemli görevlendirme kapsamında AbbVie Kanada Etik ve Uyum Ekibi'nde görev aldı. Tayşi, AbbVie Kanada liderlik ekibinin bir üyesi olarak yeni görevine 1 Aralık 2025 itibarıyla başladı.



Alperen Erdoğan, AbbVie Türkiye Pazar Erişim ve Kamu İlişkileri Direktörü Oldu

Alperen Erdoğan, 1 Aralık 2025 itibarıyla AbbVie Türkiye Pazar Erişim ve Kamu İlişkileri Direktörü olarak atandı.

Alperen Erdoğan, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü'nden mezun oldu. Erdoğan, 2012 yılında Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Yüksek Lisans Programı'nı tamamladıktan sonra kariyerine 2013 yılında TÜBİTAK'ta Bilimsel Programlar Uzmanı olarak başladı. 2019 yılında Pazar Erişim Yöneticisi olarak sağlık sektörüne geçen Erdoğan, Ekim 2023'te Pazar Erişim Müdürü olarak AbbVie Türkiye'ye katıldı. Erdoğan, bu görevine ek olarak kısa dönemli görevlendirme kapsamında hepatoloji pazarlama ekibinde sorumluluk üstlendi. Ayrıca onkoloji alanında yeni tedaviler marka takımı liderliğini yürüttü. Erdoğan, 1 Aralık itibarıyla yeni görevine başladı.



Elif Mungan Özdoğan, AbbVie Türkiye Hukuk Direktörü Olarak Göreve Başladı

Elif Mungan Özdoğan, 1 Aralık 2025 itibarıyla AbbVie Türkiye'ye Hukuk Direktörü olarak katıldı.

Bilkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olduktan sonra King's College London'da lisansüstü eğitim alan Mungan, 2013 – 2021 yılları arasında çeşitli hukuk şirketlerinde Avukat ve Kıdemli Avukat olarak görev yaptıktan sonra 2021 yılında sağlık sektörüne geçerek 5 yıl süreyle Kıdemli Hukuk Müşaviri olarak çalıştı.



Orzax Dermokozmetik Satış Direktörü Orbay Seçki Oldu

Türkiye'nin lider takviye edici gıda markalarından Orzax, dermokozmetik alanındaki büyüme yolculuğunda güçlü bir adım daha attı. Orzax Dermokozmetik Satış Direktörü olarak Orbay Seçki atandı.

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Kimya Bölümü mezunu olan Orbay Seçki, dermokozmetik, kozmetik ve perakende sektörlerinde 20 yıllık tecrübeye sahip. Seçki, satış yönetimi, kanal yapılandırması ve saha ekiplerinin gelişimi konularındaki uzmanlığıyla Orzax'ın bu alandaki dönüşümüne stratejik katkılar sunacak. Orzax, dermokozmetik alanındaki bu yapılandırma bilimsel temellere dayalı, yenilikçi ve etik değerlere bağlı bir yaklaşımı önceliklendirirken, Seçki'nin liderliğiyle bu vizyonu daha geniş kitlelere ulaştırmayı hedefliyor.



Dr. Ahmet Melih Küreç, Takeda Hindistan Medikal ve Hasta Hizmetleri Direktörü Olarak Atandı

Son 10 yılda 30'dan fazla Türk liderin global üst düzey pozisyonlara atandığı küresel biyofarma şirketinde, Dr. Ahmet Melih Küreç, Takeda Hindistan Medikal ve Hasta Hizmetleri Direktörü olarak atandı.

Tıp eğitimini İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi'nde, yüksek lisansını ise Bahçeşehir Üniversitesi'nde tamamlayan Dr. Küreç, Oxford ve Harvard gibi önemli üniversitelerde ileri düzey liderlik ve bilimsel eğitim programlarına katılarak çok yönlü akademik ve yönetsel formasyonunu güçlendirdi. İlaç endüstrisinde 12 yılı aşkın deneyime sahip olan Dr. Ahmet Melih Küreç, Bayer ve AstraZeneca gibi global şirketlerde edindiği deneyimlerin ardından, 2017 yılında Takeda Türkiye'ye Onkoloji Medikal Müdürü olarak katıldı. 2017 – 2020 yılları arasında ICMEA Bölgesi'nde onkoloji projelerine liderlik ederken, 2020 – 2022 döneminde Türkiye ve ICMEA Nadir Genetik Hastalıklar ve Nörobilim Terapi Alan Lideri olarak hem yerel hem de bölgesel stratejik çalışmalara yön verdi. 8 yıldır Takeda bünyesinde farklı tedavi alanlarında ve çoklu coğrafyalarda (Rusya, Orta Doğu, Latin Amerika, Asya-Pasifik) yürüttüğü çalışmalarla bölgesel ve global medikal stratejilerinin şekillendirilmesine liderlik etti. Dr. Küreç, 1 Aralık 2025 itibarıyla yeni görevine başladı.



Berrak Dinçtürk Uğrubol, Sanofi Avrasya İnsan ve Kültür İş Ortağı Oldu

Berrak Dinçtürk Uğrubol, Sanofi'de Avrasya İnsan ve Kültür İş Ortağı (Eurasia People Business Partner, Commercial) rolüne atandı.

Lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler ve Sosyoloji bölümlerinde çift anadal yaparak tamamlayan Uğrubol, iş hayatına BASF'de İK İş Ortağı olarak başladı ve 2009 yılından bu yana sağlık sektöründe lokal, bölgesel ve global İK rollerinde görev aldı. Sanofi'ye katılmadan önce Abdi İbrahim'de Uluslararası Pazarlar İnsan Kaynakları Direktörü olarak görev yapan Uğrubol, daha öncesinde Astellas'ta Türkiye, Orta Doğu & Afrika ve Global Pazar Erişim ekiplerinin İnsan Kaynakları Stratejik İş Ortağı idi. Kariyerinin önceki dönemlerinde ise GSK'da Türkiye, Orta Doğu ve Afrika bölgesinde insan kaynakları liderlik görevlerini üstlenmişti.



Beste Erkutay, GSK Türkiye Etik ve Uyum Lideri Olarak Atandı

GSK Türkiye'de, 1 Ekim 2025 itibarıyla Etik ve Uyum Lideri olarak Beste Erkutay atandı. Erkutay, aynı zamanda GSK Türkiye Liderlik Ekibi'nin de bir üyesi oldu.

Maltepe Üniversitesi Uluslararası İlişkiler ve Avrupa Birliği Bölümü'nden mezun olan Erkutay, Medtronic Medikal Teknoloji firmasında yaklaşık 13 yıl boyunca çeşitli rollerde görev aldı ve GSK'ya katılmadan önce Medtronic Medikal Teknoloji şirketinde Türkiye ve Levant bölgesinden sorumlu Bölgesel Uyum Lideri olarak çalışmaktaydı. Bu görevi sürecince çok sayıda uyum ve risk yönetimi süreçlerinin liderliğini üstlenen Erkutay, eş zamanlı olarak Araştırmacı Tıp Teknolojileri Üreticileri Derneği'nde (ARTED) Etik Komite Başkanı olarak görev yaptı.



Esra Pinar, Takeda Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Olarak Atandı

Esra Pinar, Mayıs 2025'ten bu yana vekaleten yürüttüğü İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevine 1 Ekim 2025 itibarıyla atandı.

Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu olan Pinar, insan kaynakları kariyerine teknoloji sektöründe başladı, daha sonra sağlık ve kimya alanındaki global organizasyonlarda farklı İK liderliği rollerinde görev aldı. 2019 yılında Takeda Türkiye'ye katılan Pinar, kültürel dönüşüm, çalışan bağlılığı, yetenek yönetimi, ücretlendirme ve yan haklar ve dijital İK süreçlerinde öncü uygulamalara imza attı. Takeda değerlerini iş süreçlerine entegre etmedeki başarısı, son beş yılda aldığı Takeda Değerleri Ödülleri ve Genel Müdür Özel Ödülleri dahil olmak üzere birçok başarıyla tescillendi.

Güzelliğiyle Çeken, Zorluğuyla Sarsan Şehir:

Delhi

Hazırlayan: Emre Eymür

“Duyduğum yoktu ne vakittir güvercin sesi, kumru sesi pencerede; içime gene yolculuk mu düştü, nedir? Nedir bu yosun kokusu, martıların gürültüsü havalarda; nedir? Yolculuk olmalı, yolculuk...”

Orhan Veli Kanık



İçine Yolculuk Düşenlerin Yola Düşme Zamanı

Delhi'ye ilk kez indiğinizde şehrin sizi tek bir duyuyula karşılamadığını fark ediyorsunuz. Aynı anda hem tarih hem baharat hem korna hem tütsü hem de sıcak asfalt kokusu... Bu bir gezi değil, bir çeşit beden ve zihin sınavı gibi ama tam da bu yüzden Delhi, PharmaWorld sayfalarında anlatılmayı hak ediyor. Çünkü burada iyi hissetmek, yalnızca güzel yerler görmekten ibaret değil; ritme uyum sağlamayı, bedeninizi kollamayı ve şehrin enerjisini doğru dozda almayı öğrenmekle ilgili.

Delhi, Hindistan'ın hem kalbi hem de en güçlü ilk izlenim şehirlerinden biri. Kalabalık, ses, baharat kokuları, tarih ve modern hayat aynı anda akıyor. Bu yüzden Delhi'yi gezmek keyifli olduğu kadar yorucu da olabilir. Doğru planla giderseniz çok şey görür, aynı zamanda kendinizi de iyi hissedersiniz.



Delhi'yi Nasıl Düşünmeli?

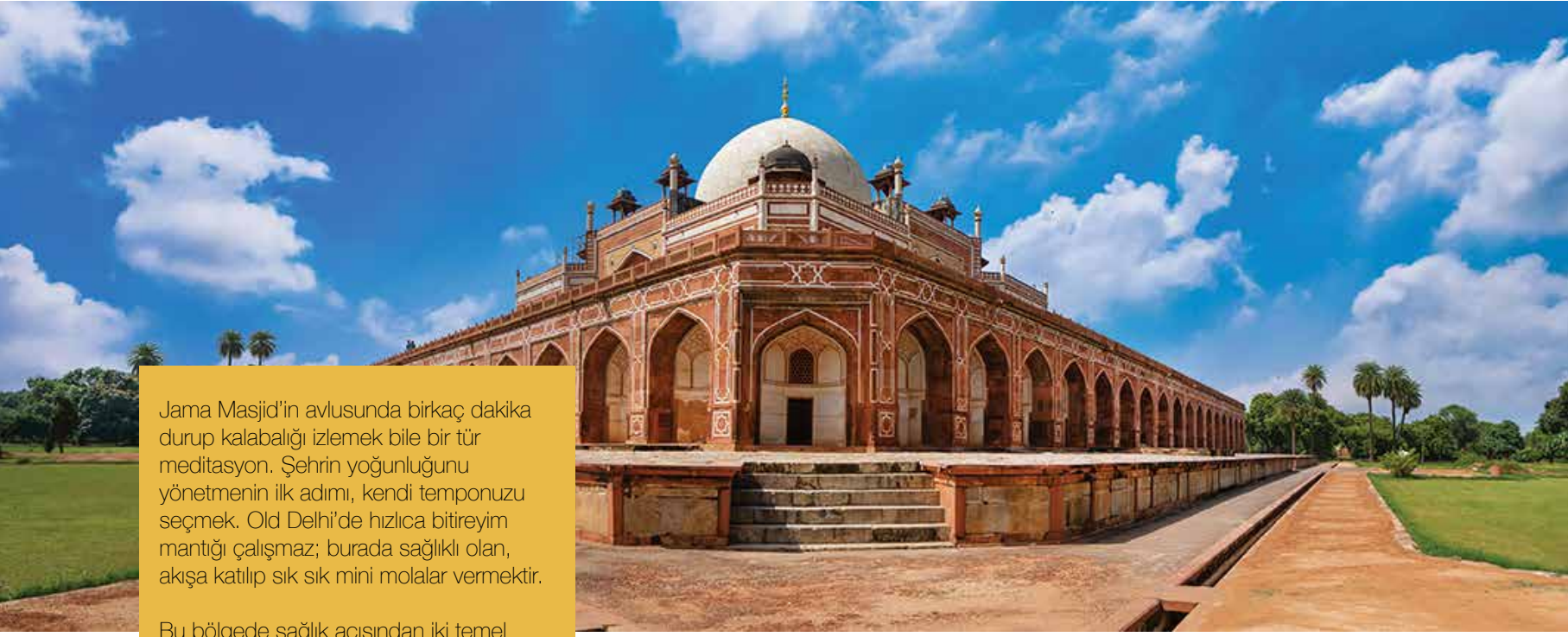
Şehri iki parçaya ayırarak gezmek en kolay:

- **Old Delhi (Eski Delhi):** Tarih, dar sokaklar, pazarlar, gerçek Delhi karmaşası.
- **New Delhi (Yeni Delhi):** Geniş bulvarlar, anıtlar, daha düzenli ve rahat gezilen bölgeler. İlk kez gidiyorsanız 3-4 gün ideal. 2 gün bile yapılır ama daha hızlı geçer.

Old Delhi: Başlangıç Noktası

Delhi'nin kalbi Old Delhi'de atıyor. Chandni Chowk'un dar sokaklarına girdiğiniz an, bir yandan asırlık dükkân tabelaları, bir yandan bisikletli rikşalar, bir yandan da her köşede "Şimdi ne yiyeceğim?" duygusu...





Jama Masjid'in avlusunda birkaç dakika durup kalabalığı izlemek bile bir tür meditasyon. Şehrin yoğunluğunu yönetmenin ilk adımı, kendi temponuzu seçmek. Old Delhi'de hızlıca bitireyim mantığı çalışmaz; burada sağlıklı olan, akışa katılıp sık sık mini molalar vermektir.

Bu bölgede sağlık açısından iki temel konu öne çıkıyor: Hava kirliliği ve hijyen. Delhi'nin bazı dönemlerinde hava kalitesi zorlayıcı olabiliyor. Eğer hassasiyetiniz varsa (alerji, astım, sinüzit), gezinin keyfini artıran küçük bir alışkanlık edinin. Sabahın erken saatlerini açık hava yürüyüşlerine ayırın, günün daha yoğun saatlerinde ise müze, kafe ya da geniş avlulu yapılar gibi nefes alan alanlara geçin. Basit bir maske ve burun spreyi bile yolculuğu çok daha rahat hale getirebilir.

Yemek tarafındaysa kural basit: Delhi, sokak lezzetleriyle büyüler ama bedeninizin alışma süresini dikkate almak gerekir. İlk günlerde daha 'temiz görünen', sirkülasyonu yüksek, kalabalık mekânları tercih etmek, çiğ ürünleri ve buzlu içecekleri kontrollü tüketmek, suyu kapalı şişeden içmek gibi küçük kararlar, tatilin kaderini belirler.



Yeni Delhi: Geniş Bulvarlar ve Hindistan'ın Modern Yüzü

Eski Delhi'nin yoğunluğundan çıkıp Yeni Delhi'ye geçtiğinizde şehir sanki nefes alıyor. Connaught Place'in kolonlu yapıları, geniş caddeler ve daha planlı bir düzen...

India Gate çevresinde gün batımı yürüyüşü, Delhi'nin modern yüzünü sizin için bir şekilde yaşıyor. Sağlık açısından buranın en güzel yanı, yürüyüşe davet etmesi. Yolculuk boyunca aktif kalmak, özellikle uzun uçuşların ardından dolaşımı destekliyor, uyku düzenini daha hızlı toparlıyor ve zihni jet lag sisinden çıkıyor.

Eğer şehir içinde doğa arıyorsanız, Delhi'nin gizli yıldızlarından biri Lodhi Garden. Hem koşu yapan yerlileri görsünüz hem de mezar anıtlarının arasında yeşile karışmış bir tarih duygusu yakalarsınız. Burada sabah saatlerinde kısa bir yürüyüş, günün geri kalanında kalabalığa karşı adeta bir başışıklık kazandırıyor. Daha sabırlı, daha enerjik ve daha dengeli hissediyorsunuz.



Bu kadar yol yapıp, Delhi'nin kalbine inmişken görmeden dönmemeniz gerekenleri bir de liste olarak bırakalım aşağıda:

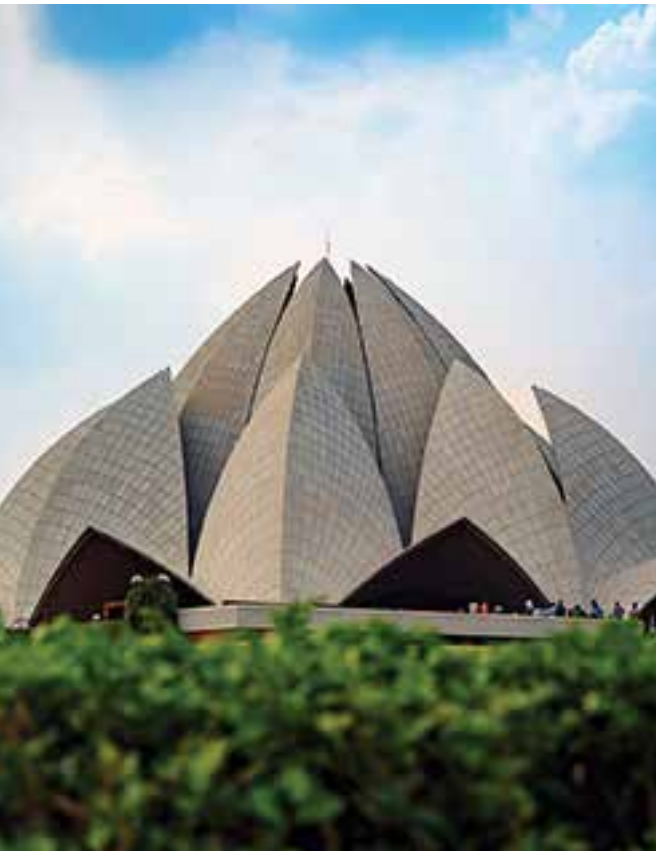
1 gün – Old Delhi: Jama Masjid, Chandni Chowk, Red Fort, Raj Ghat

1 gün – New Delhi (merkez): India Gate, Rashtrapati Bhavan (dışarıdan), Connaught Place, Agrasen ki Baoli, Bangla Sahib Gurudwara

1 gün – Tarih + park: Humayun's Tomb, Sundar Nursery, Lodhi Garden, Qutub Minar

Ekstra (zaman varsa): Lotus Temple, Akshardham Temple, Dilli Haat, Hauz Khas Village, Khan Market, National Museum, Purana Qila

Delhi, ilk bakışta yorucu ve karmaşık gelebiliyor ama doğru bir planla gezildiğinde inanılmaz zengin bir şehir olduğunu hemen hissettiriyor. Eski Delhi'de tarihin ve sokak hayatının içine giriyor, Yeni Delhi'de geniş bulvarlarda nefes alıp, anıtlar ve parklarla günün temposunu dengeliyorsunuz. En önemlisi, acele etmeden, molaları ihmal etmeden ve kendi ritminizi koruyarak gezerseniz Delhi size sadece fotoğraf değil, güçlü bir kültür deneyimi ve unutulmaz bir enerji bırakıyor.



Hazır mısınız?



2026 ile dünyanın en büyük spor organizasyonları sahne almak için sıradalar...

2026, spor dünyası için 'ara yıl' değil, aksine küresel ölçekte en yüksek izlenirliğe sahip organizasyonlardan bazılarının aynı takvimde buluştuğu çok güçlü bir yıl olacak. Futboldan kış sporlarına, motor sporlarından atletizme kadar geniş bir yelpazede, dünya sporunun nabızı bu yılda atacak.

1. 2026 FIFA DÜNYA KUPASI

Ev sahipleri:
ABD – Kanada – Meksika

Tarih: Haziran – Temmuz 2026

2026 Dünya Kupası, futbol tarihinin en büyük organizasyonu olacak. İlk kez 48 takım katılacak ve turnuva 3 ülkede düzenlenecek. Bu format değişikliği, hem maç sayısını hem de küresel izleyici hacmini rekor seviyeye taşıyacak. Spor, medya ve sponsorluk dünyası açısından 2026'nın en büyük olayı açık ara bu turnuva.



2. 2026 KIŞ OLİMPİYATLARI

Yer:

Milano – Cortina d'Ampezzo, İtalya

Tarih: Şubat 2026

Kış sporlarının zirvesi, bu kez Alp Dağları'nın kalbinde. Kayak, buz pateni, buz hokeyi ve snowboard gibi branşlarda dünyanın en iyileri sahne alacak. Avrupa'da düzenleneceği için erişim ve görünürlük açısından da yüksek etki bekleniyor.



3. FORMULA 1 DÜNYA ŞAMPİYONASI – 2026 SEZONU

Tarih: Mart – Aralık 2026

2026, Formula 1 için kritik bir eşik. Yeni motor kuralları, sürdürülebilir yakıtlar ve teknik regülasyonlar devreye giriyor. Bu sezon, güç dengelerinin değiştiği, yeni takımların ve pilotların öne çıkabileceği bir 'yeniden başlangıç' yılı olacak.

4. FIBA KADINLAR DÜNYA KUPASI

Tarih: Haziran 2026

Kadın basketbolunun en prestijli turnuvası, 2026'da küresel görünürlüğünü daha da artırmayı hedefliyor. Son yıllarda kadın sporlarına artan ilgiyle birlikte, bu organizasyon medya ve sponsorlar açısından da büyüyen bir değer haline geldi.



5. GRAND SLAM TAKVİMİ (2026 Sezonu)

Tenis dünyası için 2026, klasik ama hâlâ en güçlü takvimlerden biri:

- Australian Open – Ocak
- Roland Garros – Mayıs–Haziran
- Wimbledon – Temmuz
- US Open – Ağustos–Eylül

Her biri hem spor hem de global marka değeri açısından hâlâ zirvede.



6. DÜNYA ATLETİZM ŞAMPİYONASI

Tarih: Eylül 2026

Olimpiyatlar arası dönemin en önemli atletizm organizasyonu. Sprintten maratona, atlamalardan atmalara kadar sporun özü kabul edilen branşlar burada sahne alıyor.

2026 Neyi Vaat Ediyor?

- En küresel yıl: 3 ülkede Dünya Kupası
- Olimpiyat yılı: Kış sporlarının zirvesi
- Teknik kırılma: Formula 1'de yeni çağ
- Kadın sporlarında yükseliş
- Klasiklerin gücü devam ediyor.

PHARMAWORLD

Abone Formu

Adı - Soyadı:

Kurum Adı:

Unvanı:

Adresi:

Şehir:

Posta Kodu:

Telefon:

E-mail:

Ödeme Şekli 1 yıllık (4 sayı) abonelik bedeli 3.000 TL'dir.

☐ Lütfen abonelik ücretini aşağıdaki kredi kartımdan tahsil ediniz.

☐ VISA

☐ MasterCard

☐ Amerikan Express

Kart No:

Son kullanıma tarihi:

Güvenlik No (CVV):

Kart üzerindeki isim:

İmza:

☐ Abonelik ücretini aşağıdaki hesaba transfer ettim. Dekont ektedir.

Hesap adı: Grin İletişim Reklam ve Yayıncılık Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.

Banka: Garanti Bankası

Şube: Şişli Şubesi

Şube kodu: 152

Hesap no / IBAN: 6295354 / TR11 0006 2000 1520 0006 2953 54

Lütfen bu formu (varsa dekont ile birlikte) 0 216 527 02 03 numaralı faksa iletiniz veya taranmış elektronik posta kopyasını, abone@pharmaworlddergi.com adresine gönderiniz.

Düzenli Bağışla Umudu Bağışla

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

losev.org.tr/sayenizde



LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

TÜRKİYE'NİN SAĞLIĞINDA



70 yıl önce attığımız ilk adım, **milyonlarca insanın yaşamına dokunan bir yolculuğa** dönüştü.

Bilimin ışığında ve insan sağlığına duyduğumuz sorumlulukla, tedaviye erişimde öncü, eşdeğer ve biyobenzer ilaçların küresel arenasında lider bir oyuncuyuz.

Artan üretimimiz, **ihracat şampiyonları listesindeki istikrarlı başarımız** ve hız kesmeyen yatırımlarımızla

Türkiye'nin sağlığındayız.

SANDOZ

Referanslar: 1. Based on IQVIA Global MAJOR 24, generic off-patent drugs which includes generic products, non-categorized products, early entry generic products and Biosimilars possible as categorized by IQVIA. 2. StatPearls. Podda G, Khan R, Bakman O, et al. Biosimilars Use in Medicine for Inflammatory Diseases. 2023. 3. Aron S, et al. Expanding access to biosimilars in low-income and middle-income countries through public health non-exclusive voluntary intellectual property licensing: considerations, requirements, and opportunities. Lancet Glob Health. 2023; 11(11):e145-e154. 4. European Medicines Agency and European Commission. Biosimilars in the EU: information guide for healthcare professionals. 2019. Available from: https://www.ema.europa.eu/en/documents/leaflet/biosimilars-eu-information-guide-healthcare-professionals_en.pdf [Accessed December 2023].