Healthcare Magazine

Daşcı Grup Kuruluşudur...

SAĞLIK

www.saglikdergisi.com.tr ISSN : 1301 - 4471 Yıl - Year : 32 Sayı - Issue : 337 2022

HLL Teknolojisi İle Enfeksiyonla Mücadelenin

TAM ZAMANI !



Dijital Çağın Mikrop Kalkanı

HLL Gün ışığı, aydınlattığı ortamda virüs, bakteri ve mantarların enfeksiyöz etkilerini %99,9 azaltır.

HLL
HygienicLED Light Technologies

Sağlık Bu Işığın Altında

SEZBER
TECHNOLOGY

www.sezberteknoloji.com
www.hlltech.com
info@sezberteknoloji.com
0850 840 54 34

UV
Blue Light
STOP COVID - 19
BIOCIDAL

Rijit ve fleksibl endoskop görüntü kayıt ve arşiv sistemi

Rigid and flexible endoscope image recording and archive system



AORT | *medGateMIP*

www.aort.net

EMS
Emergency Mobile Systems



YAŞAM İÇİN...
FOR LIFE...

444 9 367

www.ems.tc
info@ems.tc

EMS Mobil Sistemler A.Ş.
1.Organize Sanayi Bölgesi Kırım Hanlığı Caddesi No:9
06930 Sincan/Ankara/Turkey
Tel: : +90 312 589 88 88 (pbx)
Fax : + 90 312 267 18 66

ALMANYA ŞUBE BRANCH GERMANY
Kalkumer Straße 125
40468 Düsseldorf / GERMANY
Tel : + 49 211 680 20 53
Fax : + 49 211 680 20 55

DUBAİ ŞUBE / BRANCH DUBAI
Jebel Ali Free Zone South1 P.O.
Box 261410 Dubai
United Arab Emirates
Tel : – 971 4 880 64 68
Fax : – 971 4 880 64 86

PMS
www.pmsmedikal.com

DESIGN AWARD 2015



YENİ NESİL TEKNOLOJİ

- Güvenli Ve Etkin Sterilizasyon
- Gelişmiş RF Plazma Teknolojisi
- RFID İle Üst Düzey İzlenebilirlik
- USB,WİFİ,LAN Bağlantısı

ERGONOMİK KULLANIM

- Kullanıcı Dostu Menü Arayüzü
- Sınıfında Lider Kullanılabilir Kazan Hacmi
- Ayak Sensörü İle Kolay Yükleme
- Gerçek Zamanlı Döngü Grafiği
- Valide Edilmiş Sistem E Sarf Malzemeleri
- Kolay Ve Mobil Kurulum

DÜŞÜK ÇEVRİM MALİYETİ

- Tek Çatı Altında Cihaz Ve Sarf Üretimi
- Alternatif Ve Esnek Finansman Çözümleri
- Zaman Ve Maliyet Tasarrufu
- Düşük Maliyetli, Uzun Ömürlü Yatırım

Hidrojen Peroksit Plazma Sterilizasyon Cihazı

Diversey™





AHP Teknolojisi ile geliştirilmiş Oxivir Excel Ailesi ile tanışın, hijyen standartlarınızı yükseltin.

Virüslere karşı
kısa süreli temaslarda etkili!

ACCELERATED HYDROGEN PEROXIDE

AHP'nin Avantajları:

- Hızlı & Etkili
- Çevreci
- Düşük Maliyetli
- Güvenilir
- Sürdürülebilir

www.diversey.com

© 2020 Diversey, Inc. Her hakkı saklıdır.



ÜZÜMCÜ
MEDICAL EQUIPMENT

"surgical perfection"

Üzümcü Tıbbi Cihaz ve Medikal
Gaz Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.

Merkez & Fabrika
Oğulbey Mah. 3058 Cad. No:2
06830 Gölbaşı / Ankara, TÜRKİYE

t: +90.312.615 53 53
f: +90.312.615.53 90

www.uzumcu.com.tr

444 1969
MÜŞTERİ HİZMETLERİ

FIRATMED

Entegre Sistem Vakumlu Numune Kabı / İdrar Tüpü Uyumlu • Pnömatik Sistem İdrar Numune Kabı / Non Steril • Pnömatik Sistem İdrar Numune Kabı / Steril
Polipropilen Numune Kabı / Non Steril / 250 ml • Polipropilen Numune Kabı / Steril / 250 ml • Polipropilen İdrar Numune Kabı / Non Steril / 100 ml
Polipropilen Sistem İdrar Numune Kabı / Steril / 100 ml • Polipropilen İdrar Numune Kabı / Non Steril / 60 ml • Polipropilen İdrar Numune Kabı / Steril / 60 ml
Kaşıklı Gaita Kabı / Steril • Kaşıklı Gaita Kabı / Non Steril • Kapaklı Gaita Numune Kabı • Kapaklı Balgam Kabı • Petri Kabı / 60x15 • Petri Kabı / 90x15
İki Bölmeli Petri Kabı / 90x15 • Eppendorf tüpü • Kan Gruplama Tüpü / 11x15 • Hitachi için Numune Kabı • Numune Kabı / 0.5 ml • Konik Tüp / Non Steril 5-50 ml
Konik Tüp / Steril / 5-50 ml • Konik Tüp / Non Steril / 5-15 ml • Konik Tüp / Steril / 5-15 ml • Dibi Konik Polistiren Test Tüpü / 16x100 / 10 ml
Dibi Konik Polipropilen Test Tüpü / 16x100 / 10 ml • Dibi Yuvarlak Polistiren Test Tüpü / 16x100 / 10 ml • Dibi Yuvarlak Polipropilen Test Tüpü / 16x100 / 10 ml
Polistiren Test Tüpü / 12x75 / 5 ml • Polipropilen Test Tüpü / 12x75 / 5 ml • Besiyersiz Taşıma Swab • Stuart Besiyerli Taşıma Swab • Amies Besiyerli Taşıma Swab
Cary Blair Besiyerli Taşıma Swab • Nazal Flok Çubuk • Dakron Çubuk • Moleküler Taşıma Tüpü VTM • Moleküler Taşıma Tüpü VTM /DUZ
Moleküler Taşıma Tüpü VTM / Antibiyotikli • 1 UL Öze Ucu • Otomatik Pipet Ucu / 100-1000 UL • Otomatik Pipet Ucu / 5-200 UL • Geçme Kapak / 16x100
Kanatlı Kapak / 12x75 • 24 Saatlik İdrar Toplama Kabı / 2500 ml • 24 Saatlik İdrar Toplama Kabı / 3000 ml • 24 Saatlik Entegre Sistem İdrar Toplama Kabı / 3000 ml
Su Numune Şişesi / Tiyosülfatlı / 500 ml • Su Numune Şişesi / Tiyosülfatsız / 500 ml • Su Numune Şişesi / Amber / Tiyosülfatlı / 500 ml
Su Numune Şişesi / Amber / Tiyosülfatsız / 500 ml • Su Numune Şişesi / Tiyosülfatlı / 250 ml • Su Numune Şişesi / Tiyosülfatsız / 250 ml
Su Numune Şişesi / Amber / Tiyosülfatlı / 250 ml • Su Numune Şişesi / Amber / Tiyosülfatsız / 250 ml



Pıhtı Aktivatör Tüpleri • Plazma Kontrol Tüpleri • Jelli Pıhtı Aktivatör Tüpleri • K2 Edta Tüpleri • K3 Edta Tüpleri • Koagulasyon Tüpleri / Sodyum Sitrat 3.2 / Çift
Koagulasyon Tüpleri / Sodyum Sitrat 3.8/ Çift • Esr Tüpleri • Lityum Heparin Tüpleri • Jelli Lityum Heparin Tüpleri • Sodyum Heparin Tüpleri
Eser Element Tüpleri • Çapraz Eşleşme / Pıhtı Aktivatör Tüpleri • Çapraz Eşleşme / K2 Edta Tüpleri • Çapraz Eşleşme / K3 Edta Tüpleri • İdrar Tüpleri
Pencereli Kan Alma İğneleri • Güvenlikli Kan Alma İğneleri • Kan Alma İğneleri • Kan Alma Seti / Güvenlikli • Turnikeler • Holder • Viral Örnek Alma ve Taşıma Tüp Seti (Vtm)



FIRAT PLASTİK KAUÇUK SANAYİ ve TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Türkoba Mah. Fırat Plastik Cad. No:23 34537 B.Çekmece - İSTANBUL
Tel.: 0 212 866 40 96 - 866 41 41 Faks: +90 212 859 04 00 - 859 05 00
www.firatmed.com.tr - p.sayin@firat.com - info@firat.com

ANKARA FABRİKA:
Organize Sanayi Bölgesi Avrupa Hun Bulvarı No.8 06935 Sincan - ANKARA
Tel.: 0 312 267 08 71 - 267 08 72 **Faks:** 0 312 267 08 75
www.firatmed.com.tr - info@firat.com

Kişilik Testi



Ameliyathanelerde, Yoğun Bakımlarda, Hasta Odalarında...



STERVAC
Aspirasyon Sistemleri
Torbalar / Kanisterler

alplermedikal
next generation
Medikalde, geleceğin bugüne vaadi..

Turkey



İşin sırrı kapakta!

Hidrofobik Filtre
Kullanıcı ve hasta güvenliği için; %99.99 Bakterilere Karşı Etkin Koruma (BFE) ve Virüslere Karşı Etkin Koruma (VFE) test sonuçları.

Anti-Reflü Valf
Hasta güvenliği için; aspire edilen sıvıların hastaya geri dönmesini engeller.

Numune (Tandem) Portu
Biyopsi için kullanılır, tek seferde 12 litreye kadar aspirasyon imkanı sağlar.

Yenilenen özellikleriyle
STERVAC Aspirasyon Sistemleri Türkiye'de ilk ve tek...

Vakum portunun altında yer alan ve etkinliği uluslararası standartlarda belirtildiği gibi test edilen %99.99 verimliliğe sahip antimikrobiyal hidrofobik filtre sayesinde kontaminasyon önlenmiştir.

Hidrofobik filtre aynı zamanda tek yönlü valf gibi çalıştığından aspirasyon torbası tümüyle dolduğunda, vakumu kesmekte ve hastane vakum sistemini kontamine edecek yapıları önlemektedir.

Akredite Laboratuvarda test edilmiştir.
"Arttırılmış Zorluk Seviyesinde" düzenlenmiş Bakteriyal Filtrasyon Verimlilik (BFE) ve Viral Filtrasyon Verimlilik (VFE) Raporları.



Stervac aspirasyon torbası, tüm hastane ihtiyaçlarına cevap vermek amacıyla 1L, 2L ve 3L olmak üzere 3 farklı hacimde tasarlanmıştır. Torbalar elastik yapıda ve darbelere karşı dayanıklı malzemeden üretilmiştir.



Aspirasyon torbalarının kullanılacağı çok kullanımlık kanisterler güçlü bir malzeme olan polikarbon yapısı sayesinde kırılmalara karşı son derece dayanıklı ve 121°C'de otoklavlanabilirdir. Kanister üzerindeki ölçek sayesinde aspire edilen sıvı gerçek zamanlı olarak izlenebilmektedir.

Test Numarası	Alınan Toplam CFU	Filtre Verimliliği (%)
1	$1.1x10^2$	99.9933
2	$1.3x10^2$	99.9923
3	$15.4x10^2$	99.968









alplermedikal
#Bilgi Deneyim Vizyon

Telefon:0312 441 34 36
www.alplermedikal.com

25 Yıl Deneyim
Sektöre Yön Veren 18 Yıl

TEMMUZ **2022**

İçindekiler



12 S.B. Bakan Yardımcısı Şuayip BİRİNCİ: "10 Yıl İçerisinde Sağlık Sanayi Savunma Sanayini Geçecek"



36 DSÖ İhsan Doğramacı Aile Sağlığı Vakfı Ödülü Prof. Dr. Mehmet Haberal'a Verildi



36 Prof. Dr. Recep AKDAĞ: "Hala 1960'ların Ödeme Modeliyle Ödeme Yapıyoruz



87 Türkiye'de 2 Kuruluş Yıl Sonuna Kadar MDR Konusunda Yetkilendirilebilir



111 DMO Genel Müdürü Mücahit ÖZDEMİR: "Sağlık Market Türkiye'nin Mega Projelerinden Biridir"

26 Yılların Geleneksel Mucizesi "Çemen"

30 Türk-Alman Jinekoloji Kongresinde Kadın Hastalıkları Her Yönüyle Ele Alındı

32 Dünya Markası FANUC'tan Medikal Sektöre Özgü %100 Elektrikli Plastik Enjeksiyon Makinesi

39 AORT Şirket Kurucusu Dr. Kenan TEKİNDAĞ: "Dünya Markası Olmak Amacıyla Uluslararası Pazara Dinamik Girişimizi Artırmak İstiyoruz"

44 Tetramed Üretime Geçerek "Millileşme" Hamlesinde "Ben de Varım" Dedi

47 Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi Temel Hekimlik Uygulamaları ve Simülasyon Merkezi -KOÜSİM- Öğrencilerini Geleceğe Hazırlıyor

52 Bilim İnsanları, Vertigoya Pratik Yaklaşım Toplantısında 14. Kez Bir Araya Geldi

55 Bayındır Sağlık Grubu ve GE Sağlık, Yapay Zeka Uygulamalarını Değerlendirmek İçin İş Birliği Yapıyor

58 MEDSTER Genel Müdürü Aysu ÖZTÜRK: "MEDSTER Yurt İçinde ve Yurt Dışında Sağlık Sektörünün Vazgeçilmez Tercihi Olmaya Devam Edecek"

62 Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanları Varis Hastalığına Karşı Çok Önemli Açıklamalarda Bulundu

64 Tesa Medikal Üretimde Kaliteden Ödün Vermiyor

66 Remar Medikal Ar-Ge Çalışmalarıyla Dikkat Çekiyor

71 Hemşireler Anadolu Sağlık Merkezi'nde Buluştu "Pandemi Hemşirelerin Değerini Bir Kez Daha Gösterdi"

75 Prof.Dr. Semih Başkan "Halkımız ve Eczacılar İsyanlarda"

76 Turkuaz Healthcare CEO'su Ömer KOÇ: "2022 Yılında Özellikle ABD ve Avrupa Pazarlarında Yatırımlarımıza Ağırlık Vereceğiz"

81 TÜSEB Başkanı Prof. Dr. Erhan AKDOĞAN: "Ar-Ge ve Teşvikler Konusunda Sıkıntımız Yok Prototipleri Ürüne Dönüştürme Noktasında Eksikliğimiz Var"

96 Sağlık Ekosisteminin Yıldızları BIO Startup Program 2022 Demo Day'de Belli Oldu

100 Cassas Şirketler Topluluğuna Bağlı AC ARGE Firması, Ambulans Üretiminde Dünya Markası Olma Yolunda İlerliyor

105 GSS Genel Müdürü Prof. Dr. Gökhan Tuna ÖZTÜRK: "Firmalara Ödemelerin SGK Tarafından Yapılması Gayet Mantıklı ve Haklı Bir İstek"

119 Sağlık Sanayinin Beklentileri Neler!

126 SKY Medikal Kenya Medexpo Fuarında Afrikalı Ziyaretçilerle Buluştu

SAĞLIK

Reklamlar



SAĞLIK

Yönetim Kurulu Başkanı
İmtiyaz Sahibi
Oğuz DAŞCI

Genel Yayın Yönetmeni
Mustafa DAŞCI

MedicaBazaar Koordinatörü
Yasemin DAŞCI

Finans Koordinatörü
Tuğçe DAŞCI

Editör - Yazı İşleri Müdürü
Engin KAHRAMAN

Yayın Danışmanı
Prof. Dr. Semih BASKAN

Dış Ticaret ve Pazarlama Müdürü
Erdoğan YILMAZ

Sağlık Yayıncılık Pazarlama Müdürü
Erdal YILMAZ

İhale Dünyası Pazarlama Müdürü
Ergül YILMAZ

Tüm Yayın Hakları Sağlık Gazetecilik Yayıncılık Reklamcılık Ltd. Şti.'ne aittir. İçerik izinsiz olarak yayınlanamaz.

Yazılar, internet ve ilgili firmalardan sağlanan kaynak ve öneri doğrultusunda hazırlanmıştır.

Tüm reklamların sorumluluğu firmalara, makalelerdeki görüşler yazarlara aittir.

Renk Ayırım - Baskı
Korza Yayıncılık Basım San. ve Tic. A.Ş.
Merkez: Büyük Saneyi 1. Cadde 99/11
İskitler / ANKARA
Fabrika: Yenice Mah. Çubuk Yolu No:3 Esenboğa / ANKARA

www.korzabasim.com.tr

Yayın Türü
ISSN:1301-4471

Ümit Mah. 2531. Sok. No:13
Çankaya / ANKARA
Tel: 0312 336 92 02
Faks: 0312 336 91 01



Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesini Gerçekleştirdik

Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesi'ni Haziran ayı içerisinde yüksek katılımla gerçekleştirdik. Maliye, Sağlık, Sanayi ve Çalışma Bakan Yardımcıları zirvenin açılışına katılarak önemli mesajlar verdiler. SGK'yı, Başkan Yardımcı, GSS Genel Müdürü ve Yardımcısı, Daire Başkanları temsil ettiler.

Açılışta konuşan Sağlık Bakan Yardımcısı Dr. Şuayip Birinci, organizasyondan övgüyle bahsederek, organizasyonu şapka çıkardığını söyledi. Bakan Yardımcısı Birinci, parayı verecek kurum olan Maliye Bakanlığı'nın, ödeme listesine alacak olan kurum Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın, destekleyecek kurum Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın, bu cihazları satın alıp kullanacak kurum Sağlık Bakanlığı'nın zirvede temsil edilmesinin, yer almasının olağanüstü bir hazırlık gerektirdiğini ifade etti.

Zirvede; teşvikler ve kamu destekleri, sağlık sanayicilerinin beklentileri, DMO yeni mal ve hizmet alım modelleri, ödemeler, MDR'ye geçiş süreci gibi konular ele alındı. İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanı ve Yardımcısı, Daire Başkanlarıyla Eximbank ve Kalkınma Bankaları, Yatırım ve İhracat destekleri ve riskli alacakların tahsilatı ve sigortalama sistemini anlattılar.

Zirvede en çok dikkat çeken husus kurumlar ve sanayiciler arasındaki iletişimin uygun platformlarda çok sağlıklı bir şekilde kurulabildiğiydi. Kamu, Sağlık Sanayicilerini, Sağlık Sanayicileri kamuyu dinlediler. Yani iletişim sağlandı.

Bunun ötesinde önemli gelişmelerden bir tanesi açılış konuşmasında Maliye Bakan Yardımcımız Sayın Yunus Elitaş'ın sağlıkta alım vadelerinin günü geçmeyecek şekilde gerçekleşmesi için gerekli hazırlıkları, düzenlemeyi yaptıklarını açıklamasıydı. 2'inci müjde ise SUT fiyatlarının mal ve hizmet güncellemesinin yapıldığı müjdesi idi.

En önemli gelişmelerden bir diğeri de bu sene sonuna kadar MDR konusunda ülkemizde 2 kuruluşun yetkilendirileceği müjdesiydi. Uzmanlar, MDR konusunda firmalarımızın biran önce çalışmalara başlaması gerektiğine dikkat çekerek yıl bitmeden başvurularını yapmaları gerektiğini dile getirdi.
Zirvede, sağlık sanayinin yakın bir gelecekte savunma sanayini geçeceği ortak görüş olarak ön plana çıktı. Sağlık Bakan Yardımcısı Şuayip Birinci, 10 Milyar dolar ihracatın sağlık sanayisi için yakın bir hedef olduğunu söyledi.

MÜSİAD Sağlık Sektör Kurulu olarak 2021 Temmuz ayından bu tarafa çalışmalarımızın sonuçlarını alıyoruz. Bundan sonra da almaya devam edeceğiz. 2023 Ekim ayında uluslararası sağlık sanayisinde "Gelecek Vizyonu" başlığında yine ülkemizdeki sağlık sanayinin daha ileri gitmesi ve gelişmesi için yapılması gerekenleri konuşacağız. Ülkemizdeki Kamu ve Özel Sağlık yatırımlarının ekonomiye dönüşmesi için ihracatı, sağlık turizmini, sağlıkta uluslararası dijitalleşmeyi, ulusal ve uluslararası sağlık ekonomisinin yol haritalarını belirleyeceğiz. Afrika Asya ve Avrupa ülkelerinin Sağlık Bakan Yardımcılarını ve ithalatçı firmalarını misafir edeceğiz. Ülkemizin tanıtımını yapmaya ve sanayisini geliştirmeye sizlere birlikte devam edeceğiz.

M. Daşcı

OXYVITAL

O2N Time O2N Demand O2N Site

MEDICAL
OXYGEN PSA GENERATORS SYSTEMS

LISTEN WE DESIGN MANUFACTURE

HOSPITAL-FACILITY MODELS



MOBILE MODELS

FIELD CONTAINER MODELS



TESA

#tesamedikal

MADE IN TURKEY
www.oxyvital.com.tr



S.B. Bakan Yardımcısı Şuayip BİRİNCİ: "10 Yıl İçerisinde Sağlık Sanayi Savunma Sanayini Geçecek"

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Yunus ELİTAŞ: "Ödemelerin 90 Gün İçerisinde Yapılmasına Dair Çalışmalarımızı Tamamladık"

MÜSİAD Ankara tarafından ilk kez düzenlenen "Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesi" yoğun bir katılımla gerçekleştirildi. Sağlık, hazine, sanayi, sosyal hizmetler bakan yardımcılarının da katıldığı açılış törenine kurum başkanları, genel müdürler ve çok sayıda davetli katıldı. Açılışta konuşan Sağlık Bakan Yardımcısı Şuayip Birinci, "Firmalarımıza destek olursak, kümeleşmeler daha güçlü hale gelirse, sektörler arası ilişki kuvvetlenirse Maliye Bakanlığı da gerekli aksiyonu alacaktır. Ben 10 milyar dolar ihracatın çok yakın bir hedef olduğunu düşünüyorum" dedi. Hazine ve Maliye Bakanı Yunus Elitaş ise, "sonuna kadar, hem bakanımız ve onun ekibi olarak bizler sizleri destekleyeceğiz. Üniversite hastanelerinin 2021 borçlarının tamamı ödendi. Sağlık Bakanlığı tarafında da SGK başkanlığımız aracılığıyla bir çalışma yaptık. Sadece tıbbi cihaz sektörü değil bütün ödemelerde vadeleri 90 güne kadar indirecek bir planlama yaptık." şeklinde konuştu. Zirvenin açılış konuşmasını ise MÜSİAD Ankara Sağlık Kurul Başkanı Mustafa Daşcı gerçekleştirdi.

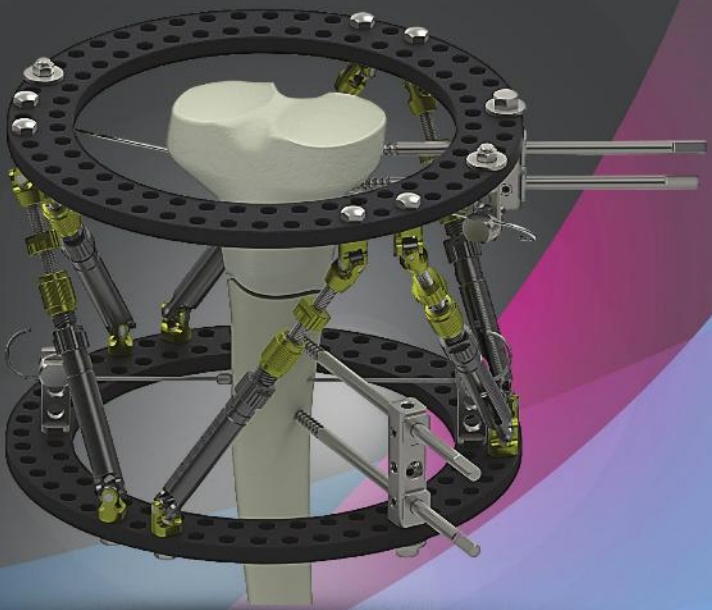
MÜSİAD Ankara tarafından organize edilen, Sağlık Yayıncılık'ın iletişim sponsorluğunu üstlendiği "Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesi" yoğun bir katılımla Ankara'da gerçekleştirildi. 2 gün süren zirvede sağlık sanayinin sorunları, kamu destekleri, geri ödeme sistemi, Avrupa Tıbbi Cihaz Mevzuatı konuları ele alındı. Açılış konuşmalarının ardından bakan yardımcıları ve davetliler medikal sanayicilerin stantlarını gezerek ürün ve cihazlar hakkında bilgiler aldılar.

Birinci: "Bu Organizasyona Şapka Çıkarmak İsterim"

Açılışta konuşan Sağlık Bakan Yardımcısı Dr. Şuayip Birinci, organizasyondan övgüyle bahsederek, "Bu organizasyonu şapka çıkarmak isterim. Öncelikle parayı verecek olan çağırılmış, ödeme listesine alacak olan çağırılmış, destekleyecek çağırılmış, kullanacak olan çağırılmış. Birinci toplantı için olağan üstü bir hazırlık" dedi.

SPIDER FRAME®

"Şimdi FDA Onayı ile Amerika ve Tüm Dünyada"



tasarimmed

www.tasarimmed.com
info@tasarimmed.com

FDA 510 (K) No.
K170482

CE 1984

ÜRÜNLERİMİZ

Kullanım Alanları

Hastane (Poliklinikler, Hasta Odaları, Acil Üniteleri, Yoğun Bakım), Laboratuvarlar, Okullar, Öğrenci Yurtları, Ofis, Restoranlar, Hava Limanları, Metro İstasyonları. Toplu Yaşam Alanlarının Olduğu Her Yerde.

HLL HİJYENİK LED AMPUL



IP20:HLL-MİME27-SZB011
9W Gün Işığı

HLL HİJYENİK 60x60 LED PANEL



IP 40 Sipariş Kodu
94235-K3214
IP40: HLL-PNL-SZB027
IP54: HLL-PNL-SZB028
IP65: HLL-PNL-SZB029

HLL HİJYENİK LED DOWNLIGHT



IP40: HLL-DWL-SZB037
IP54: HLL-DWL-SZB038
IP65: HLL-DWL-SZB039

HLL HİJYENİK LED ETANJ ARMATÜR



HLL-ETNJ-SZB041

LAMBOFREE HLL HİJYENİK HAVA TEMİZLEYİCİ



HLL-LFR-SZB001

LAMBOFİX HLL HİJYENİK HAVA TEMİZLEYİCİ



HLL-LFXT-SZB003



Covid 19, *Staphylococcus aureus, Candida albicans, Pseudomonas aeruginosa, Escherichia coli vb. bakteri, virüs ve mantarlar üzerinde 1-15 dakika içerisinde antimikrobiyal etki gösterir. Aktif madde içermeyen Biyosidal ürün olarak kayıtlıdır.*



Detaylı bilgi için www.hlltech.com

@sezbertechnology /+90850 840 54 34

Bakan Yardımcısı Birinci sağlık sisteminin ülkemizdeki gelişiminden bahsederek, "Ülkemizin son 20 yılda neler yaptığını biliyoruz. 100 bin yatağı olan ve nitelikli yatağı 6800 olan bir ülke şuan yüzde 90'ını nitelikli olan ve 15 yılda 100 bin yatağın yenisini yapan, 100 bin yataklık kapalı sağlık tesisi yapabilen bir ülke. Bunu yaparken de yatak başına metre karesini 3 katına çıkaran bir ülke. 15 yılda yoğun bakım yatak sayısını 21 kat arttırdık. Ben bunun sağlık endüstrisine de çok büyük enerji olduğunu düşünüyorum. Şuanda sağlık verisini en iyi kullanan, en iyi paylaşan 3 ülkeden biriyiz. Dünya birincisiyiz. Estonya, Finlandiya ve Türkiye. Karar destek sistemlerini kullanmakta dünya birincisiyiz. Bütünsel IT platformlarını oluşturmakta dünya birincisiyiz. Ben tıbbi cihaz tarafında da çok iyi noktalara geleceğimizi düşünüyorum" şeklinde konuştu.

"Sağlık Sanayi Yakın bir Gelecekte Savunma Sanayini Geçecek"

10 Milyar dolar ihracatın sağlık sanayisi için yakın bir hedef olduğunu söyleyen Şuayip Birinci, "Destek olursak firmalarımıza, kümeleşmeler daha güçlü hale gelirse sektörler arası ilişki kuvvetlenirse, Maliye Bakanlığı da gerekli aksiyonu alacaktır. Çünkü bu para Türkiye'ye dönecek. Ben 10 milyar doların çok yakın bir hedef olduğunu düşünüyorum.
Gerçek bir rapora göre gelecekte sağlık sanayisinin 10 yılda savunma sanayisini geçeceğine dair değerlendirmeler var.

Pandemi sırasında bu hız kazandı. 5-6 yılda bütün dünyada sağlık sanayisi savunma sanayisini geçecek. Dünyada toplam emisyonun yüzde 4'ünü sağlık sektörü oluşturuyor. Gelecekte sağlık sanayisine yatırım yapan insanların yeşil ekonomiyi dikkate alması gerekiyor. Toplam sağlık endüstrisinin yüzde 17'sini sağlık sisteminde çalışan fabrikalar oluşturuyor. O sebeple hem yeşile hem de geleceğe hazırlık açısından iyi bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Ben gelecekten çok umutluyum." dedi.

Elitaş: "Ödemelerde Vadeleri 90 Güne Kadar İndirecek Planlamayı Yaptık"

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Yunus Elitaş, son yıllarda dünyada ve ülkemizde sağlık sanayinin en az savunma sanayi kadar hassas ve önemli olduğunun görüldüğünü ifade ederek, "Pandemi döneminde uçaklardan indirilen sağlık malzemelerine el koymaya varacak kadar skandal durumları gördük, şahit olduk. Bu sağlık sektörünün ne kadar önemli olduğunu ve her zaman desteklenmesi ve hazır tutulması gerekliliğini bize bir kere daha gösterdi. Çünkü ne zaman ne ile karşılaşacağımızı Allahtan başka kimse bilmiyor.

Beşeri sermaye çok önemli. Sağlık çalışanlarımız çok özveriyle çalışıyor ve çalışmaya devam ediyorlar. Tabi beklentileri var Sağlık Bakanlığı'ndan, Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan. İnşallah onları memnun edecek bir çalışma yapılıyor.



Müsiad Ankara Sağlık Kurul Başkanı Mustafa DAŞÇI



Fiziki sermaye tarafı buradaki sektör temsilcilerinin omuzlarında. Burada talebi yöneten ve yönlendiren en büyük otorite devlet. En büyük alıcı kamu. Mustafa bey sağ olsun sık sık bizleri ziyaret eder. Sektörün sorunlarına yönelik hızlı çözümler üretmeye çalışıyoruz. Yerli ürün talebinin oluşturulması, bu şekilde sektörün yatırımlar yapması, ve Ar-Ge yapması için gerekli.

Bu tür hassas sektörlerdeki yerli üretimin kıymetini önemini bilen bir insan Sayın Bakanımız. Sonuna kadar Bakanımız ve onun ekibi olarak bizler sizleri destekleyeceğiz. Vadelerle ilgili talepler oldu haklı olarak. Üniversite hastanelerinin 2021 borçlarının tamamı ödendi. Sağlık Bakanlığı tarafında da Sosyal Güvenlik Kurumu başkanlığımız aracılığıyla bir çalışma yaptık. Sadece tıbbi cihaz değil bütün ödemelerde vadeleri 90 güne kadar indirecek planlamayı yaptık. İnşallah bu hafta içinde Sağlık Bakanlığına ulaştırabilirsek hastaneler döner sermayeler hızlıca ödemeleri planlayıp inşallah sektörümüzü rahatlatacaklar." şeklinde konuştu.

Soysal, "Yerli Üretime Elimizden Gelen En Son Nokta İmkanlar Neyse Destek Olmamız Lazım. İmkanlarımızı Zorlamamız Lazım"

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakan Yardımcısı Opr. Dr. Ertuğrul Soysal, sağlık sanayinin geldiği noktayı görmekten mutluluk duyduğunu ifade ederek, "Sağlık sanayinde yaşanan sorunları dinledim. Fakat nereden nereye geldiğimizi de gururla dinledim. 25 yıllık hekimliğim var benim. Bırakın tıbbi cihazı, sarf malzeme bile alırken kaliteli nitelikli yerli ürün bulma noktasında çok zorlanıyorduk. Ankara Sağlık Sektör Başkanımız Mustafa Bey söyledi; 'dernek kurarken biz, 100 tane sağlık sanayinde üretim yapan iş adamı bulmakta zorlandık' dedi. Bugün 2 binin üzerinde üretim yapan, Ar-Ge yapan sağlık sanayicisi kardeşlerimizden bahsettiler. Hakikaten gurur verici bir gelişme. Dolayısıyla ben de bir sağlıkçı olarak hekim olarak gelinen noktayı önemsiyorum ve emek verenleri tebrik ediyorum. Tüm iş adamlarımıza başarılar diliyorum.

Sağlık Bakanlığımız, Sanayi Bakanlığımız, Maliye Bakanlığımız burada ve başkanımızın söylediklerine kulak vermemiz lazım. Yerli üretime elimizden gelen en son nokta imkanlar neyse destek olmamız lazım. İmkanlarımızı zorlamamız lazım. Sistemi kırmamız lazım. Ar-Ge'sini yapmış, TİTCK gibi kurumlarda gezip, dolanan bir çok arkadaşımı biliyorum, zorlandığını görüyorum. Bana düşen bir görev olursa hazırım ama diğer bakan yardımcılarımdan, bakanlarımızdan bu kardeşlerimize sahip çıkmalarını rica ediyorum." dedi. Büyükdede: "Tıbbi Cihaz İhracatımız 2020 Yılında Bir Önceki Yıla Göre Yüzde 90'lık Bir Artış Gösterdi"

Ambulansta Geleceğin Teknolojisi

Dünya Standartlarında Üretim

ac ambulans



CASSAS

AC ARGE

www.acendustri.com

TAY

Çok Seviyeli
Ambulans
Ana Sedye

T 10 PLUS



EN-1789 2020
10G
ONAYLI

MAX. TAŞIMA
KAPASİTESİ
160

EN 1865
BELGELİ
CE

AMBULANS VE SERVİS HİZMETLERİ

ack
ackambulans.com.tr

Büyükdede: "Tıbbi Cihaz İhracatımız 2020 Yılında Bir Önceki Yıla Göre Yüzde 90'lık Bir Artış Gösterdi"

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, pandemi sürecinde sağlık alanında yerli üretimin bir ülkenin sürdürülebilir ekonomik performansında öneminin giderek güçlendiğini ve bu alanda ciddi adımlar atılmasına neden olduğuna vurgu yaparak, "Türkiye'nin 2021'de tıbbi cihaz ihracatında yüzde 0,33'lük pay ile 34'üncü sırada yer aldığı görülmektedir. Bakanlığımız 2021 yılı sanayi sicil kayıtlarına baktığımızda 1200'e yakın üretici firmanın sektörde faaliyet gösterdiğini ve bunların büyük bir kısmının KOBİ ölçeğinde firmalar olduğunu görmekteyiz. Dünya'da da tıbbi cihaz sektöründe faaliyet gösteren firmaların büyük bir kısmının KOBİ ölçeğinde olduğunu görüyoruz. Tıbbi cihaz sektöründe yer alan KOBİ'lerin dünyadaki gelişmelere hızla uyum sağlamaları ön plana çıkarken ekonomik yönden kırılganlıkları da bu sektörde KOBİ'lerin ve startupların desteklenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Dünyada Covid-19 salgını sonrası özellikle dış ticarette dengeler değişmiş ilaç ve tıbbi cihazların bundan sonraki dönemlerde de en az savunma sanayisi kadar stratejik öneme sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Şuan savunma önde gidiyor ama sağlık onu yakalayacak.

Pandemi sürecinde sağlık alanında yerli üretimin bir ülkenin sürdürülebilir ekonomik performansında önemi giderek güçlenmiş ve bu alanda ciddi adımlar atılmasına neden olmuştur." diye konuştu.

"Tıbbi Cihaz Sektörü Pandemi Döneminde İhtiyaç Oluştuğunda Neler Yapabileceğini Gösterdi"

Büyükdede, Türkiye'nin pandemi döneminde sağlık sanayi olarak başarılı bir sınav verdiğini dile getirerek, "Türkiye tıbbi cihaz sektörü pandemi sürecinde maske ve diğer koruyucu ekipmanlar, solunum cihazlarının yanı sıra bir çok tıbbi malzemenin hem ülke içi hem de dünyada arzını gerçekleştirebilmiştir. Bu durum 2020 ticaret rakamlarını da yansımış ihracatımız bir önceki yıla göre yüzde 90'lık bir artış göstermiştir. Bu sırada elbette ithalatlarımız da artış göstermiş ancak ihracatın artış oranı çok daha yüksek olmuştur. Almanya, Çin, Slovenya, Hollanda ve Brezilya başta olmak üzere daha önce ihracatımızın düşük olduğu diğer ülkelere ihracat gerçekleştirilmiştir. Bu sayede aslında tıbbi cihaz sektörümüzün ne kadar güçlü olduğunu ve ihtiyaç olduğunda hızla hareket edebildiğini bir fırsat oluştuğunda da sektörün çok daha iyi noktalara gidebileceği görülmüştür." dedi.



Ülkelerin sosyal ve güvenlik harcamalarının giderek arttığının altını çizen Bakan Yardımcısı Büyükdede, "Bunun yanı sıra bireylerin erişebilir sürdürülebilir kaliteli sağlık hizmeti beklentisi de bulunmaktadır. Devletler ise artan sağlık harcamaları ve sınırlı kaynaklar karşısında hastaların sürdürebilir sağlık hizmeti gereksinimini karşılarken maliyet etkin yöntemleri kullanma eğilimindedir. Bu durumda sağlık alanında yeni teknoloji çözümleri zorunlu kılmaktadır. Sağlık alanında son yıllarda yaşanan teknolojik dönüşüm sağlık endüstrilerinin yanı sıra sağlık hizmeti sağlayıcıları için de önemli fırsatlar sunmaktadır. Bunlar arasında giyilebilir teknolojiler, mobil sağlık, medikal nesnelerin interneti ve yapay zeka, büyük veri, robotik sistemler, 3D yazıcı uygulamaları, biyoteknoloji ve nanoteknoloji ön plana çıkmaktadır.

Özellikle sağlık alanı başta olmak üzere pek çok sektörde yerlileştirme çalışmalarının mili teknoloji hamlesinin gerek kamu kurum ve kuruluşları gerekse sanayiciler arasında organizasyon ve işbirliğinin ne kadar önemli olduğunu, bunun yanı sıra gelecekte ön plana çıkacak alanlara şimdiden yatırım yapılması gerektiği açıktır. Bakanlığımız teşvik ve destekler konusunda ilgili kuruluşları ile birlikte her zaman sektörümüzün yanındadır." şeklinde konuştu.

Çalışkan: "Yerli Ürün Kullanımının Teşvik Edilmesinde Karar Vericilerimize Önemli Görevler Düşüyor"

MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Osman Çalışkan, pandemi döneminde ülkelerin savaş ortamındaymış gibi hareket ettiğini, bu durumun sağlık sanayinin önemini gözler önüne serdiğini söyledi. Çalışkan, "İktisadi alanda sağlık sektörü de stratejik alanlardan biri. Sadece sanayisi ile değil hizmet alanıyla da beraber önemli alanlardan biri olduğunu yakın dönemde günde 150-200 vefat sayılarıyla beraber ne kadar önemli olduğunu, neredeyse savaş ortamını getirdiğini gördük. Bu alanda hazırlıklı olmamız gerektiğini bugünden bilmeli ve gevşememeliyiz. Bununla ilgili cihaz yatırımlarını, ilaç yatırımlarını, Ar-Ge faaliyetlerimizin hız kesmeden devam ettirilmesi gerektiğine inanıyorum. Bunda şirketlerimize önemli görevler düştüğü gibi tabi ki yöneticilerimizin desteklerinin ne kadar önemli olduğunu herkesin bildiğine inanıyorum." diye konuştu.

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı
Hasan BÜYÜKDEDE



SAĞLIK SANAYİ KALKINMA ZİRVESİ



MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Osman ÇALIŞKAN

"İnisiyatif Alıp Yerli Ürünleri Desteklemeniz Gerekiyor"

Devletin yerli ürünü teşvik etmesi, yerli üreticiden ürün alarak destek olmasının çok önemli olduğunu belirten Genel Başkan Yardımcısı Çalışkan, " Burada karar vericilerimize önemli görevler düşüyor. Sağlık sektöründe de hala yabancı ürüne bağımlılık tarafını giderecek şeyin yerli üreticiden ürün alma olduğunu tam olarak fark etmiş değiliz. Bu konuda yöneticilerimizin irade göstermeleri gerektiğini tekrar hatırlatmak istiyorum. Şirketlerimize sadece hibe teşvik ve desteklerle değil bu destekleri vermeseniz bile sadece satın alma bile o şirketlerimizi ileriye taşıyacaktır, güçlendirecektir. İnisiyatif alıp yerli ürünleri desteklememiz gerekiyor.

Bazen denemeyle bile çok önemli destekler sarf edebilirsiniz. Bir tıbbi cihazı bir hastaneye yerleştirerek onun üretimine çok önemli bir katkıda bulunmuş olabilirsiniz. Ar-Ge sürecine çok önemli bir destek vermiş olabilirsiniz. Ama hastaneye irade gösterici, karar vericinin izni olmadan o cihazın alınması mümkün olmuyor çoğu zaman. Özellikle bu konuda yardımlarınızı istiyoruz. Karar vericilerden özelikle rica ediyorum bu konuya lütfen eğilin. Çünkü bir 5 yılımız daha bir 10 yılımız daha yeni bir salgın için olmayabilir. Belki 6 ay sonra bunu tekrar yaşayabiliriz" dedi.

Bir ülkenin bir şeyi çok ucuz satarak büyük kazanımlar elde edemeyeceğini vurgulayan Çalışkan, "Tercih edilmemizin nedenlerinde benim dikkatimi çeken fiyat avantajı meselesi. Bir ülke bir şeyi çok ucuz satarak büyük kazanımlar elde edemez. Nitelikli hizmeti yüksek fiyata satabilme becerisi önemli burada. Yani, sağlık sektöründe de aynı şekilde 'biz ucuzuz, ucuz olduğumuz için tercih ediliyoruz' gibi bir söylem benim hoşuma giden bir söylem değil. Çünkü biz ucuzsak yüksek ciroyla bir şeyler yapmak durumundayız demektir. Kalite ve yüksek fiyatla övünüyor olmamız gerekir. 'En iyi en kaliteli hizmeti en katma değerli fiyatla satıyoruz' gibi bir söylemi benimsememiz gerekir." diye konuştu.

Küresel ticaret pazarından 10 milyar dolarlık pay almamız gerektiğini belirten Çalışkan, "Şu anki ciromuz, payımız dünyada yüzde 1'e bile gelmiyoruz. Bunu daha iyi hale getirmek için mücadele vermemiz gerektiği aşikar. Kapasite olarak baktığımızda bugünkü cironun 2.5, 3 katına çok rahat şekilde çıkılabileceği görünüyor. Ama kritik sektörlerde olduğu gibi bunda da sertifikasyon, yeni ürün geliştirme becerisi ve referans konusu önemli hale geliyor. İnşallah bu eksiklerimizi gidereceğimize inanıyorum." şeklinde konuştu.

PHILIPS

philips.com

Hayatı, birlikte iyileştiriyoruz

Philips olarak inanıyoruz ki, daha erişilebilir ve daha sürdürülebilir sağlık sistemlerinin zamanı geldi. Ancak bunu tek başımıza gerçekleştiremeyiz. Yeni fikirler üretmek için bir araya geliyor, ekipler kuruyor ve iş birlikleri yapıyoruz.
Hayatı, birlikte iyileştiriyoruz.

innovation + you

philips.com/makelifebetter









Yılmaz: "Sağlık Sanayicimizin Rekabet Gücünü Arttırıcı Tedbirleri İvedilikle Hayata Geçirmek Durumundayız"

MÜSİAD Ankara Başkanı Hasan Fehmi Yılmaz, sağlık sanayi pazarını global firmaların domine ettiğini belirterek, "Rakipler çok güçlü. Dünya'da sağlık sanayi pazarının neredeyse yarısı 10 şirketin elinde. Sağlık, zorlu rakiplerin olduğu, rekabetin şirketlerimizi zorladığı bir alan. Tabi bir de global anlamda yasal mevzuatlar da zorlayıcı unsurlardan bir tanesi. Bir tarafta global firmalar, diğer yanda her türlü ürünü anında kopyalayıp veya geliştirip ucuz insan gücüne dayalı üretimi ile Çin var. Bu sebeple sağlık sanayicimizin rekabet gücünü arttırıcı tedbirleri ivedilikle hayata geçirmek durumundayız." dedi.

Devletin yerli ürün kullanımına sağladığı %15 fiyat avantajının önemli bir destek unsuru olduğunu vurgulayan Yılmaz, "Diğer ülkelerin kendi üreticisini korumak için aldığı önlemleri biz de üreticimize sağlamak durumundayız. Bir üreticinin yabancı bir ülkeye satış yapmasındaki zorluğu, istenilen belge ve şartları, bekleme sürelerini biliyoruz. Fakat aynı şartları yerine getirmelerini biz yabancı üreticilerden istiyor muyuz? Mesela ülkemizde üretildiği halde dışarıdan gelecek ürünler için bir kota belirliyor muyuz? 3'üncü Dünya ülkelerinin bize uyguladığı kuralları biz onlara uyguluyor muyuz? Hayır. Şu anda üretmektense ithal etmek daha avantajlı durumda, bunu tersine çevirmeliyiz. Üreticimizin rekabet gücünü arttırıcı, yerli ürün kullanımını teşvik edici, muadili olan yabancı menşeili ürünlere kota koyma gibi tedbirler yerli ürün kullanım oranımızı arttıracak, ithalatı azaltacak ve dolayısıyla cari açık üzerinde olumlu bir etki yapacaktır." şeklinde konuştu.

Sağlık Sanayinin ana alıcısının kamu olduğunu belirten Hasan Fehmi Yılmaz, "TÜİK verilerine göre genel devlet sağlık harcamasının toplam sağlık harcamasına oranı 2020 yılında %79,2. Ülkemizde sağlık sanayinin ana alıcısı kamu. Bu aslında şu demek, kamu alımları yerli üretimi destekleyici anlamda organize edilebilirse veya destekler arttırılırsa, bu, sağlık sanayine önemli bir itici unsur olarak yansır. Pandemi döneminde çok iyi sınav veren sağlık sanayimiz, ekonomilerin zayıfladığı dönemde ihracatlarıyla bu zor dönemi atlatmakta önemli rol oynadı. Dünya'ya da her şeyi üretebildiğimizi ve ihtiyaçlara cevap verebileceğimizi gösterdik. Ülkemizdeki sorunun üretmek değil ürettiğimizi ticarileştirmek olduğu ortaya çıkmış oldu." diye konuştu.

Rekabetin zor olduğu sağlık alanında daha fazla desteğe ihtiyaç olduğunu ifade eden Yılmaz, "İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'nun kurulması, ürün takip sisteminin getirilmesi, üretimin disipline ve kontrol edilmesi adına, üretim standartlarının, kalitesinin yükseltilmesi adına çok önemli ve güzel sonuçlar doğurdu. Evet, sağlık sanayimiz gelişiyor, devletimiz teşvik ve destekleriyle üreticisinin yanında olduğunu hissettiriyor. Fakat rekabetin çok zorlu olduğu bu alanda daha fazlasına ihtiyaç var.

Sağlık sanayinin önünde geliştirilmesi ve çözülmesi gereken bazı konular var. Bunlardan bir tanesi, geri ödemelerin sözleşmelerde belirtilen tarihlerde yapılması. Ödemeler düzene girdiği zaman üretici yatırım ve ürün geliştirme için planlama yapabilir duruma gelecektir.

Şuan üreticiyi zorlayan konulardan bir tanesi de Avrupa Birliği Tıbbi Cihaz Tüzüğü-MDR. Tıbbi cihaz sektörünün son dönemde karşılaştığı en zorlayıcı konulardan bir tanesi. Bu tüzüğün gerekliliklerini zamanında karşılayabilen üreticiler küresel rekabet avantajına sahip olacak. Fakat, klinik çalışma ortamı, insan gücü, akredite test ve laboratuvarlar gibi unsurlarının eksik kalması halinde üreticiler önemli finansal yükler ile karşı karşıya kalacak.

Özetle, üreticilerimizi ihracata yönlendirici ve ihracatlarını arttırıcı politikalar oluşturarak, teşvik ve destekleri arttırmamız gerekiyor." dedi.

Daşcı: "Sayın Cumhurbaşkanımızın Sağlık Sanayicilerimizi Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde Misafir Etmesini Canı Gönülden İstiyor ve Bekliyoruz"

MÜSİAD Ankara Sağlık Kurul Başkanı Mustafa Daşcı, sanayicilerin başarılı olabilmesi için ilgili bakanlıkların, politika belirleyicilerin başarılı olması gerektiğini ifade ederek, "ülkemiz ve bütün dünya için üretiyoruz, ekonomimizin gelişimi için ticaret yapıyoruz. Üretimlerimizi ilk önce memleketimizin hizmetine sonra tüm insanlığın hizmetine sunuyoruz. Toplamda 145'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Bizim başarılı olmamız için sanayi bakanlığımızın, sağlık bakanlığımızın başarılı olması gerekir, bizim başarılı olmamız için eğitim sistemimizin başarılı olması gerekir. Biz ülkemizi yönetenlerin başarılı olması için elimizden geleni yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz. Sayın Cumhurbaşkanımızın sağlık sanayicilerimizi Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde misafir etmesini canı gönülden istiyor ve bekliyoruz." dedi.

Daşcı, sağlık sanayi alanındaki sorunlara değinerek kamudan beklentilerini şöyle dile getirdi: "Geri ödeme listesindeki ürünlerin fiyat güncellemelerinin 6 ayda bir olmak üzere yılda 2 defa TEFE ve TÜFE oranlarına göre güncellenmesini istiyoruz.

Tüm ihale ve doğrudan temin yöntemiyle yapılan alımların ödeme sürelerinin kesin belirtilmesini, ikinci bir muğlak açıklamanın sözleşmelerde yer almamasını ve buna müsaade edilmemesini önemli talep ediyoruz. Vadeli alımlar satan kadar alanı da rahatsız etmeli, olmuyorsa tek taraflılık vardır, bu uzun vadede iki tarafa da zarar verir. Yerli ithal KDV orantısızlığı giderilmeli.

Tıbbi malzeme ve ürün ihtiyaçları yerinde karşılanmalı. Bunu temin eden kurumla ilgili bizim bir sorunumuz olmaz. Gerek Sağlık Bakanlığı veya anlaşma yaptığı DMO, USHAŞ, verilen malın bedeli zamanında ödendiği müddetçe rekabet işlediği, teknik engeller oluşmadığı müddetçe bizim kimseyle ve kurumlarla sorunumuz olmaz. Onların başarılı olması için de elimizden gelen her desteğe hazırız."



Gökçek Şifa Lab. San. Tic. Ltd. Şti.



Herbalist
İbrahim Gökçek

Yılların Geleneksel Mucizesi
ÇEMEN

Çemen Nedir? Etkileri Nelerdir?

Çemen otu, baklagillerin bir alt gurubu olan trigenellagillerden olup bu guruba 60 bitki dahildir, fakat sadece Çemen otu; '**Trigonella foenum-graecum**' şifa maksadı ile kullanılır ve bunun haricinde başka tür kullanılmaz. Vatanı doğu Akdeniz ülkeleri olup zamanla Fas'tan Çin'e kadar yayılmış ve en son olarak Amerika'da yetiştirilmeye başlanmıştır. Eski Mısır yazıtlarından (Papürüsler) anlaşıldığına göre çemen tohumu baharat olarak M.Ö.2000 yıllarından beri iştah açıcı, kuvvet ve zindelik verici olarak kullanılmıştır. Arapça 'helbah' veya 'helbak' olarak anılan bitki Türkçe'ye 'hulebe' ve Çince'ye 'Hu lu ba' olarak geçmiştir. Almanlar keçiboynuzu yoncası anlamına gelen 'Bockshornklee' diye anarlar. Türkçe 'boyotu' diye anılması ise meyvelerinin uzun boylu olması nedeni ile bu isimle anılır.

Çemen otu, araştırmalara göre başta şeker hastalığı, lipid, kolesterol, trigliserid, kansızlığa karşı ve kandaki oksijen ve akyuvarları arttırıcı olarak, dermansızlık ve de pankreas zafiyetine karşı kullanılır. Komisyon E'nin 22a nolu ve 01/02/1990 tarihli Monografi bildirisine göre başta dahilen iştahsızlık ve haricen iltihaplı yaralara karşı kullanılır. Halk arasında; iltihaplı müzmin yaralara, şeker hastalığı, kolesterol, lipit, triglisent, kansızlık, iştahsızlık, unutkanlık, dalak rahatsızlığı, üşütme, öksürük, nevralji, siyatik, eklem iltihaplanması, dermansızlık ve zayıflığa karşı ve de erkeklerde cinsel gücü ve de kadınlarda sütü arttırıcı olarak tüketilir. Ayrıca el ve ayak terlemesi, ağız kokusu (gargara yapılır), verem, yaşlanma zafiyeti, kemik erimesi, kemik iliklerinin iltihaplanması, göğüs anormalliği, saç dökülmesi, lenf bezi şişmesi gibi rahatsızlıklarda kullanılır.



Çemen otu ekstraktı, sıçanlarda deneysel etanol toksisitesinde lipid peroksidasyonu ve antioksidan durumu üzerinde benzer etkiler göstermiştir. 60 gün boyunca sıçanlara etanol verilmesi, karaciğer ve beyinde serum aspartat transaminaz, alanin transaminaz, alkalin fosfataz ve yüksek serum lipid hidroperoksit seviyeleri ve TBARS aktivitelerinde önemli bir artışa neden oldu. SOD, katalaz, GPx, glutatyon-S gibi antioksidan enzimlerin aktiviteleri, transferaz (GST) ve GR, karaciğer ve beyinde azalmış, buna glutatyon, askorbik asit ve α-tokoferol konsantrasyonlarının tükenmesi eşlik etmiştir. Çemen otu ekstraktının etanol ile eşzamanlı uygulanması, enzimatik sızıntıyı ve lipid peroksidasyonundaki artışı önledi ve antioksidan potansiyelini arttırdı. Ekstrakt, in vitro olarak GSH ve a-tokoferol ile kıyaslanabilir düzeyde kayda değer antioksidan özellikler sergilemiştir. Trigonella ekstraktındaki antioksidan bileşenin kesin doğası bilinmemekle birlikte, bu araştırmacılar Trigonella'nın ekstraktından türetilen flavonoidler ve polifenoller, farklı deneysel model sistemlerinde oksidatif stresi azalttığı gösterilen antioksidan özelliklere sahiptir.

Çemenin en bilinen özelliği, kan yapıcı olması ve cinsel işlevi düzenlemesidir. İçindeki 'Testofen' maddesi sayesinde, erkekteki cinsel işlev bozukluğu, cinsel isteksizlik, ve performans düşüklüğü gibi sorunları tedavi edebilmektedir.

Yapılan bir tıbbi deneyde, sağlıklı yaşlanan erkeklerde olası androjen eksikliği, cinsel işlev ve serum androjen konsantrasyonlarının semptomları üzerinde özel bir Trigonella foenum-graecum özütü olan Testofen'in etkisi incelendi. Bu, yaşları 43 ile 70 arasında değişen 120 sağlıklı erkeği kapsayan çift kör, randomize, plasebo kontrollü bir çalışmaydı. Aktif tedavi, standartlaştırılmış Trigonella foenum-graecum idi. 12 hafta boyunca günde 600 mg dozunda çemen özütü verildi. Birincil sonuç ölçüsü, olası androjen eksikliği semptomlarının bir ölçüsü olan Yaşlanan Erkek Semptom anketindeki (AMS) değişiklikti; ikincil sonuç ölçütleri cinsel işlev ve serum testosteronuydu. AMS skorunda zaman içinde ve aktif ve plasebo grupları arasında önemli bir düşüş oldu. Sabah ereksiyonlarının sayısı ve cinsel aktivite sıklığı dahil olmak üzere cinsel işlev düzeldi. 12 haftalık aktif tedaviden sonra plaseboya kıyasla hem toplam serum testosteron hem de serbest testosteron arttı. Trigonella foenum-graecum tohumu özü, sağlıklı orta yaşlı ve yaşlı erkeklerde olası androjen eksikliği semptomlarını azaltmak, cinsel işlevi iyileştirmek ve serum testosteronunu artırmak için güvenli ve etkili bir tedavidir.

Telefon: 0212 621 21 65 - 444 6 649 Whatsapp: 0533 815 56 84
Millet Cd. Feza Apartmanı No: 24 K: 3 D: 9 Yusufpaşa / Fatih / İSTANBUL www.gokcekmarket.com

Beta Glukan ve Bağışıklık Sistemi

Beta Glukan, ekmek mayası hücre duvarından ekstraktı elde edilen basit bir polisakkaritdir. Bağışıklık sistemimizin ilk savunmasını yapan makrofajlar (beyaz kan hücreleri) üzerindeki özel yüzeylere bağlanarak (Pili bitmiş robot gibi duran Makrofajı yeni pil takarak harekete geçirmek gibi harekete geçir), bağışıklık sistemini aktive etmesinden dolayı yıllardır bağışıklık sistemi destekleyici olarak ün kazanmış tamamen doğal bir besin desteğidir.

Enfeksiyonlara karşı savunmadan sorumlu hücrelerini aktive ettiğinden yabancı hücreleri sarıp yokeden ve vücudun koruma mekanizmasını harekete geçiren bir seri etkiyi başlattığı gözlenmiştir. Bunun sonucu da güçlü bir bağışıklık sistemidir. Sağlıklı bireylerde kullanıldığında hastalıklara karşı dayanıklılık ve iyilik hali oluşturur.

Her Beta Glukan aynı değildir. Bağışıklık sistemi için, etkinliği kanıtlanmış Beta Glukan 1,3/1,6 bağ yapısı olan Beta Glukandır. Beta Glukan'ın miktarı değil, partikül büyüklüğü önemli denilebilir. Çünkü vücut savunma hücreleri tarafından kullanılabilmesi için Beta Glukan partikül büyüklüğünün 10 mikrondan küçük olması gerekir.

Beta Glukan ve İşlevi

Hem primer (doğuştan), hem sekonder immün yetersizliği olan kişiler ciddi ölçüde enfeksiyon riski taşıyan bireylerdir ve enfeksiyondan korunma çok önemlidir.

Beta Glukan, virüs, bakteri, mantar ve parazitik enfeksiyonlara karşı vücut direncinin artmasını sağlar. Monositler, makrofajlar, granülositler ve doğal öldürücü hücreler beta-glukanı tanıyan ve bağlayan özel yüzey reseptörlerine sahiptirler. Bu reseptörler beta-glukan zincirlerinin spesifik yapılarına bağlanırlar ve beta glukanın bağışıklık sisteminin uyarıcısı olarak işlev görmesini sağlarlar. Beta-glukan bağışıklık sisteminin iyi bir düzenleyicisidir ve özellikle 1,3/1,6 beta-glukanın güçlü immünomodülatör aktivite gösterdiği bilinmektedir.

Beta Glukanın antitümör etkisi ve karsinogenezden korunma gibi immün sistemi güçlendirme (bağışıklık sistemini güçlendirme) özelliği vardır. Beta-glukan bağışıklık sistemini uyardığı gibi, aynı zamanda bağışıklık sisteminin güçlü bir düzenleyicisi olarak da etki gösterir.

Beta Glukanın immünostimülatör (bağışıklık sistemi güçlendirici) etkisi, kanser hücre büyümesi, bakteriyel enfeksiyonun azaltılması ile sonuçlanabilir. Beta-glukanın bu bağışıklık düzenleme etkisi, makrofaj fagositozunu ayarlamada yer alan sitokinlerin makrofajlardan salınımını uyarma veya engelleme yeteneğiyle ilişkilidir.

Beta Glukan 1,3 / 1,6 Bağ Yapısı

- Ekmek mayasından (Saccharomyces cerevisiae) elde edilen bağışıklık sistemini güçlendiren doğal bir maddedir.
- Bağışıklık cevabını artırarak vücut savunma hücrelerinin patojenleri daha etkili şekilde yok etmesini sağlar.

Kandida Mantarının Düşmanı: Kaprilik Asit

Kaprilik asit bir diyet gıda bileşenidir. Çalışmalar sonucu kaprilik asitin Candida Albicans'ta morfogenez, yapışma ve biyofilm oluşumu gibi virülans faktörlerini engellediği keşfedilmiştir. Çalışmalar, mayadan hifale sinyal iletim yollarının, kaprilik asitten etkilendiğini göstermiştir. Serum kaynaklı morfogenez ile ilişkili genlerin ekspresyon profili, her iki yağ asidi ile muamele ile Cdc35, Hwp1, Hst7 ve Cph1 ekspresyonlarının azaldığını göstermiştir. Hücre uzama geni Ece1, kaprilik asit tedavisi ile şaşırtıcı bir şekilde 5208 kat aşağı regüle edildi. Nrg1 ve Tup1, hiphal oluşumunun negatif düzenleyicileri, kaprilik asit varlığında aşırı eksprese edildi. Hücre döngüsü çalışmaları, kaprilik asitlerin hücre döngüsünü G2/M ve S fazında durdurduğunu ortaya koydu. Mayadan hifale geçiş gibi virülans faktörlerinin hedeflenmesi, fırsatçı mantar enfeksiyonlarının tedavisi için etkilidir. Araştırmalar, kaprilik asidin Candida Albicans maya enfeksiyonlarını tedavi ettiğini göstermiştir.



Binbir Faydası ile Çörek Otu Yağı

Çörek otu yağı bağışıklık sistemini güçlendirir, iltihabı azaltır ve enfeksiyonlarla savaşır. Yapılan çalışmalar çörek otu yağının; kan şekeri seviyeleri, yüksek tansiyon ve astım üzerinde olumlu etkileri vardır. Çörek otu yağı, haricen uygulandığında cilt ve saçta da etkili sonuçlar vermektedir.

Çörek otu yağının en önemli bileşeni olan timokinonun bağışıklığı destekleyici özelliği daha fazla antikor oluşmasına yardım etmektedir. Çörek otu yağı bağışıklık hücrelerin sayısını artırarak grip, soğuk algınlığı ve hatta virüslere karşı koruma sağlayabilir. Timokinon bileşeni sayesinde çörek otu aynı zamanda mevsimsel alerji belirtilerini hafifletmeye yardımcı olmaktadır. Yapılan çalışmalarda düzenli olarak çörek otu yağı kullananlarda burun tıkanıklığı, burun kaşıntısı, burun akıntısı ve hapşırma gibi alerji belirtilerinde iyileşme görülmüştür. Çörek otu yağının anti-inflamatuar özellikleri astım belirtilerini de hafifletebilir. Anti-inflamatuar etkileri çörek otu yağını bronşitle mücadele için uygun hale getirmektedir.

Çörek otu yağı, A,C ve B vitaminlerinin yanı sıra kalsiyum, potasyum, magnezyum ve çinko gibi çeşitli mineraller içerdiği için cilt için de faydalıdır. Cildi nemlendirir, düzenli kullanımı cildteki koyu lekelerin açılmasına yardımcı olur, cilde genç bir görünüm sağlar.

Çörekotu yağını, tamamlayıcı ekstraktlar ile birleştirip süperkritik ekstraksiyon yöntemi ile üreterek etkisini çok daha fazla arttırdık.

Gökçek Şifa
Tel: 444 6 649

WhatsApp: 0533 815 56 84
www.gokcekmarket.com

GÖKÇEK ŞİFA



Gökçek Şifa Lab. San. Tic. Ltd. Şti.

Herbalist
İbrahim Gökçek

Traditional Miracle of Years
FENUGREEK

What is Fenugreek? What are the Effects?

Fenugreek is from trigenella, a subgroup of legumes, and 60 plants are included in this group, but only Fenugreek; '**Trigonella foenum-graecum**' is used for healing purposes and no other species are used. Its homeland is the eastern Mediterranean countries, and it has spread from Morocco to China over time, and finally it has started to be grown in America. As it is understood from the ancient Egyptian inscriptions (Papyrus), fenugreek seeds have been used as a spice since 2000 BC as an appetizer, vigor and vitality. The plant, which is known as 'helbah' or 'helbak' in Arabic, has passed into Turkish as 'hulebe' and in Chinese as 'Hu lu ba'. Germans call it 'Bockshornklee', meaning carob clover. It is called 'boyotu' in Turkish, and it is called by this name because of its long fruits.

According to research, fenugreek is used against diabetes, lipid, cholesterol, triglyceride, anemia, as an increase in oxygen and white blood cells in the blood, and against weakness and pancreatic weakness. According to the Commission E's Monography statement No. 22a and dated 01/02/1990, it is mainly used internally against loss of appetite and externally against inflamed wounds. In public; It is consumed against inflamed chronic wounds, diabetes, cholesterol, lipid, triglyceride, anemia, anorexia, forgetfulness, spleen discomfort, chills, cough, neuralgia, sciatica, joint inflammation, debility and weakness, and to increase sexual power in men and milk in women. It is also used for hand and foot sweating, bad breath (gargle is made), tuberculosis, aging weakness, osteoporosis, inflammation of the bone marrow, breast abnormalities, hair loss, lymph node swelling.



Fenugreek extract showed similar effects on lipid peroxidation and antioxidant status in experimental ethanol toxicity in rats. Administration of ethanol to rats for 60 days induced a significant increase in serum aspartate transaminase, alanine transaminase, alkaline phosphatase, and elevated serum lipid hydroperoxide levels and TBARS activities in the liver and brain. The activities of antioxidant enzymes such as SOD, catalase, GPx, glutathione-S, transferase (GST) and GR were decreased in liver and brain, accompanied by depletion of glutathione, ascorbic acid and α-tocopherol concentrations. Concomitant administration of fenugreek extract with ethanol prevented enzymatic leaching and increase in lipid peroxidation and increased its antioxidant potential. The extract exhibited remarkable antioxidant properties in vitro comparable to GSH and α-tocopherol. Although the exact nature of the antioxidant component in Trigonella extract is unknown, these researchers found that flavonoids and polyphenols derived from Trigonella extract have antioxidant properties that have been shown to reduce oxidative stress in different experimental model systems.

The most well-known feature of fenugreek is that it is a blood builder and regulates sexual function. Thanks to the 'Testofen' substance in it, it can treat problems such as sexual dysfunction, sexual reluctance, and poor performance in men.

A medical trial examined the effect of Testofen, a specific extract of Trigonella foenum-graecum, on symptoms of possible androgen deficiency, sexual function, and serum androgen concentrations in healthy aging men. This was a double-blind, randomized, placebo-controlled study involving 120 healthy men aged 43 to 70 years. Active therapy was standardized Trigonella foenum-graecum. Fenugreek extract was given at a dose of 600 mg per day for 12 weeks. The primary outcome measure was change in the Aging Male Symptom questionnaire (AMS), a measure of probable androgen deficiency symptoms; secondary outcome measures were sexual function and serum testosterone. There was a significant decrease in the AMS score over time and between the active and placebo groups. Sexual function improved, including the number of morning erections and frequency of sexual activity. After 12 weeks of active treatment, both total serum testosterone and free testosterone increased compared to placebo. Trigonella foenum-graecum seed extract is a safe and effective treatment for reducing possible androgen deficiency symptoms, improving sexual function and increasing serum testosterone in healthy middle-aged and elderly men.

Telefon: 0212 621 21 65 - 444 6 649 Whatsapp: 0533 815 56 84
Millet Cd. Feza Apartmanı No: 24 K: 3 D: 9 Yusufpaşa / Fatih / İSTANBUL www.gokcekmarket.com

Beta Glucan and the Immune System

Beta Glucan is a simple polysaccharide extracted from the cell wall of bread yeast. It is a completely natural nutritional support that has gained a reputation as an immune system supporter for years because it activates the immune system by binding to special surfaces on the macrophages (white blood cells), which are the first defense of our immune system (Activates the Macrophage which looks like a robot with a dead battery, like inserting a new battery).

It has been observed that since it activates the cells responsible for defense against infections, it initiates a series of effects that envelop and destroy foreign cells and activate the body's protection mechanism. The result is a strong immune system. When used in healthy individuals, it creates resistance to diseases and wellbeing.

Not all Beta Glucans are the same. For the immune system, Beta Glucan with proven efficacy is Beta Glucan with 1,3/1.6 bond structure. It can be said that the particle size is important, not the amount of Beta Glucan. Because in order for it to be used by body defense cells, the particle size of Beta Glucan must be smaller than 10 microns.

Beta Glucan and its Function

Individuals with both primary (congenital) and secondary immune deficiency are at serious risk of infection, and infection prevention is very important.

Beta Glucan provides increased body resistance against viruses, bacteria, fungi and parasitic infections. Monocytes, macrophages, granulocytes and natural killer cells have special surface receptors that recognize and bind beta-glucan. These receptors bind to specific structures of beta-glucan chains and enable beta-glucan to act as an immune system stimulant. Beta-glucan is a good regulator of the immune system and especially 1,3/1.6 beta-glucan is known to have strong immunomodulatory activity.

Beta Glucan has the feature of strengthening the immune system (strengthening the immune system) such as antitumor effect and protection from carcinogenesis. Beta-glucan not only stimulates the immune system, but also acts as a powerful regulator of the immune system.

The immunostimulatory (immune system booster) effect of Beta Glucan may result in reduction of cancer cell growth, bacterial infection. This immunomodulatory effect of beta-glucan is associated with its ability to stimulate or inhibit the release from macrophages of cytokines involved in regulating macrophage phagocytosis.

Beta Glucan 1,3 / 1.6 Bond Structure

- It is a natural substance that strengthens the immune system obtained from bread yeast (Saccharomyces cerevisiae).
- By increasing the immune response, it enables the body's defense cells to destroy pathogens more effectively.

Enemy of Candida Fungus: Caprylic Acid

Caprylic acid is a dietary food ingredient. As a result of studies, it was discovered that caprylic acid inhibits virulence factors such as morphogenesis, adhesion and biofilm formation in Candida Albicans. Studies have shown that signal transduction pathways from yeast to hyphae are affected by caprylic acid. The expression profile of genes associated with serum-induced morphogenesis showed that the expression of Cdc35, Hwp1, Hst7 and Cph1 was decreased by treatment with both fatty acids. The cell elongation gene Ece1 was surprisingly 5208-fold down-regulated by caprylic acid treatment. Nrg1 and Tup1, negative regulators of hyphal formation, were overexpressed in the presence of caprylic acid. Cell cycle studies revealed that caprylic acids stopped the cell cycle in G2/M and S phase. Targeting virulence factors such as yeast-to-hyphae transition is effective for the treatment of opportunistic fungal infections. Studies have shown that caprylic acid treats Candida Albicans yeast infections.



Black Cumin Oil with Thousands of Benefits

Black cumin oil strengthens the immune system, reduces inflammation and fights infections. Studies have shown that black cumin oil; It has positive effects on blood sugar levels, high blood pressure and asthma. Black seed oil gives effective results on skin and hair when applied externally.

The immune-supporting feature of thymoquinone, the most important component of black cumin, helps to form more antibodies. Black cumin oil can protect against flu, colds and even viruses by increasing the number of immune cells. Thanks to its thymoquinone component, black cumin oil also helps to alleviate seasonal allergy symptoms. Studies have shown improvement in allergy symptoms such as nasal congestion, nasal itching, runny nose and sneezing in those who regularly use black cumin oil. The anti-inflammatory properties of black cumin oil can also relieve asthma symptoms. Its anti-inflammatory effects make black cumin oil suitable for the fight against bronchitis.

Black cumin oil contains various vitamins such as calcium, potassium, magnesium and zinc as well as vitamins A, C and B. It is also beneficial for the skin as it contains minerals. Moisturizes the skin, regular use of dark spots on the skin It helps to open up, provides a youthful appearance to the skin.

By combining black cumin oil with complementary extracts and producing it by supercritical extraction method, we have increased the effect even more.

Gökçek Şifa
Tel: 444 6 649

WhatsApp: 0533 815 56 84
www.gokcekmarket.com

GÖKÇEK ŞİFA



Türk-Alman Jinekoloji Kongresinde Kadın Hastalıkları Her Yönüyle Ele Alındı

"Hekimler Riskli Branşları Seçmek İstemiyorlar"

TAJEV-Türk Alman Jinekoloji Eğitim, Araştırma ve Hizmet Vakfı tarafından düzenlenen uluslararası katılımlı Türk-Alman Jinekoloji Kongresi'nin 14'üncüsü Antalya'da gerçekleştirildi. Basın toplantısında konuşan TAJEV ve Kongre Başkanı Prof. Dr. Cihat Ünlü, Hiçbir yere giremeyen, puanı yetmeyen hekimlerin kadın doğumu tercih ettiklerini belirterek, "Halbuki yıllar önce bu branş en üstteydi. Düşmesinin sebebi, hekimler riskli branşları seçmek istemiyorlar. Komplikasyondan, hata yapmaktan korkuyorlar ve riskli hastaları almıyorlar. Çünkü riskli hastada bir komplikasyon olduğu zaman başına pek çok iş gelebilir, hasta yakını tarafından darp edilebilir hatta öldürülebilir. Bütün bunları yaşadık ve yaşıyoruz. Bu nedenle riskli cerrahiden kaçış var. Halbuki bu çok çok tehlikeli bir olay. Burada devletin güvencesi lazım." dedi.

Toplantıda konuşan TAJEV ve Kongre Başkanı Prof. Dr. Cihat Ünlü, Covid-19 nedeniyle kongrelere ara verildiğini ve bu aradan sonra kongreyi geniş katılım ile gerçekleştirdiklerini söyledi. Kongrenin 30 yıllık bir tecrübeye sahip olduğuna dikkat çeken Ünlü, "Türk-Alman Jinekoloji Kongreleri marka haline geldi. Her konuda çok titiz çalışıyoruz. 30'a yakın yabancı hocayı davet ettik, günümüzde bu çok zor oluyor. Bilimsel düzeyi düşürmemek, hatta daha ileriye götürmek amacıyla bu sene de hiçbir fedakarlıktan kaçmadık. Bu kongrede vakıf olarak 70 asistanın hem konaklamasını hem de kaydını karşılayarak buraya davet ettik. Bu gerçekten çok önemli. Biz bundan gurur duyuyoruz. Kongreye bin 500'e yakın kişi katılım sağladı. Bilimsel program öncesi yapılan IVF'te Tartışmalı Konular Kursu, Obstetrik Ultrason Kursu ve Kadın Genital Estetik ve Fonksiyonel Cerrahisi & Seksoloji Kursumuzu yoğun katılımlarla tamamladık. Bu yılki kongrede de her sabah dünyanın en saygın konuşmacılarıyla Keynote konuşmaları yapıldı. Bilimsel programımıza ek olarak; İngiltere'den çok değerli bir cerrah olan Shaheen Khazali İngiltere Lister Hospital'dan, Excision of Rectovaginal Endometriozis-The SOSURE Technique konulu canlı cerrahisiyle programı çeşitlendirip zenginleştirdik." dedi.

"GENÇ KIZLARIMIZIN TIP ÖĞRENİMLERİNİ DESTEKLİYORUZ"

Ünlü, vakıf olarak kongre dışında yaptıkları desteklerden de bahsederek, "Çok sayıda eğitim bursu vermeye devam ediyoruz. Tıp öğrencisi kızlarımıza burs veriyoruz. Ülkesine bağlı, pırıl pırıl genç kızlarımızın çeşitli illerimizde tıp öğrenimlerini sağlıyoruz, uzmanlara yurt dışı burslar veriyoruz. Pandeminin en yoğun döneminde 8 hastanemizin yoğun bakım ünitelerine cihaz desteği yaptık ve izole hasta odalarına televizyonlar aldık. Yine pandemi döneminde, büyük bir patlama ile yerle bir olan Beyrut'taki çocuk hastanesinin yeniden inşası için katkıda bulunduk." diye konuştu.

GIA Foreign Trade

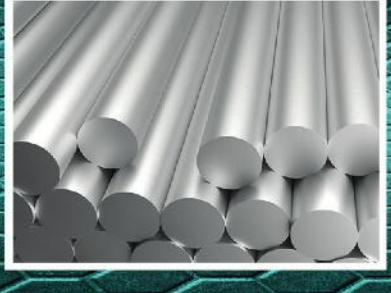
VITAL METAL



Polietilen UHMWPE ASTMF648



Kobalt Krom ASTMF75



Titanyum ASTM F136 Grade5 ELI

+90 (216) 488 45 95 vitalmetal.com.tr vitalmetal

CE TSE TSEK ISO



Teoman Alper YİĞİT

Dünya Markası FANUC'tan Medikal Sektöre Özgü %100 Elektrikli Plastik Enjeksiyon Makinesi:

"Roboshot S150IB Medikal Serisi"

Dünya genelinde 7 kıtada, 750 bin robot ve 27.5 milyonun üzerinde toplam ürün kurulumuyla faaliyetlerini sürdüren FANUC, Roboshot S150IB makinesini medikal sektörüne özgü olacak şekilde tasarlayarak Roboshot S150IB Medikal Serisi ile müşterilerine sundu. Sağlık Dergisi'ne açıklamalarda bulunan FANUC Türkiye Genel Müdürü Teoman Alper Yiğit, bu özel makinede gıdaya uygun yağlama "food grease" kullanıldığını ve platin kaplama özel döküm seçeneği ile temiz oda şartlarına tam uyum sağladığını söyledi. Yiğit, "Bunun dışında müşterilerimizin olası taleplerini karşılamak adına birçok opsiyon seçeneği medikal serisine özgü makinemiz ile sunulmaktadır." dedi.

Makine, robot ve otomasyon sistemleri üreticisi FANUC, dünya genelinde 7 kıtada 750 bin robot ve 27.5 milyonun üzerinde toplam ürün kurulumuyla faaliyetlerini sürdürüyor. Türkiye'de de önemli yatırımları olan FANUC, fabrika otomasyon çözümleri konusunda müşterilerine özel çözümler de sunuyor. FANUC Türkiye Genel Müdürü Teoman Alper Yiğit, medikal sektöre özel sundukları çözümleri Sağlık Dergisi'ne anlattı.

Medikal sektöründe Roboshot önemi ve yeri nedir?

%100 elektrikli plastik enjeksiyon makinesi FANUC Roboshot üstün özellikleri sayesinde medikal sektöründe yatırım yapan firmalara önemli bir alternatif olmaktadır. %100 elektrikli plastik enjeksiyon makinelerimiz temiz oda şartlarının gerekliliklerini tam olarak karşılamaktadır. Ayrıca Roboshot tamamen elektrikli olması sayesinde karbon dengesini iyileştirmek isteyen işletmelere de ideal çözümler sunmaktadır. Diğer taraftan CNC kontrol sistemine sahip olma özelliğiyle öne çıkan Roboshot ile müşterilerimiz üstün tekrarlama kabiliyeti ve minimum fire ile üretim yapabilmektedir.

Medikal sektöründe Roboshot kullanımı nasıl?

Faaliyet gösterdiğimiz en önemli sektörlerin başında medikal sektörü gelmektedir. Roboshot temiz oda şartlarına uygun çalışması, üst düzey tekrarlama kabiliyeti, hassas üretim imkanı ve minimum bakım gereksinimi olan yalın teknolojisi sayesinde medikal sektöründe ki zorlu birçok projede tercih edilmektedir. Özellikle son dönemde medikal sektöründe ki taleplerin artması nedeniyle çözüm ortaklarımıza Roboshot ile destek verdiğimiz proje sayısı her geçen gün artmaktadır.

Aşı ve diğer medikal ürünlerin dış etkenlerden korunması adına özel bir çalışma yapılıyor mu?

Medikal sektöründe üretim yapılan ürünlerin büyük bir bölümü doğrudan ve dolaylı olarak insan vücudu ile temas ettiğinde temiz oda şartlarında çalışma zorunluluğu vardır. Temiz oda belirli bir sıcaklık değerinde, hijyenik havalandırma sistemleri ile üretim yapılan alanlardır. Bu alanlarda çalışan makinelerin belirlenen



THE FACTORY AUTOMATION COMPANY

FANUC

Dünya Çapında En Düşük Enerji Tüketimine Sahip

ROBOSHOT α-S*i*B Serisi Plastik Enjeksiyon Makinelerini Keşfedin!



35 yılı aşkın ROBOSHOT teknolojisi











ROBOSHOT α-S*i*B Serisinin Öne Çıkan Özellikleri:

- Yüksek performanslı FANUC PANEL iH Pro kullanıcı arayüzü
- Tak ve çalıştır FANUC robotlarının kusursuz entegrasyonu
- Enjeksiyon vidasına bağlı bilezik aşınmalarının öngörülebilir tespitini yapabilen yapay zekalı geliştirilmiş fonksiyon
- 150 kN ile 5000 kN arası mengene kilitleme kuvvetleri
- Dünya çapında en düşük enerji tüketimi
- Optimize edilmiş kalıp kapama kuvveti ayarı
- Standart olarak FANUC Precise Metering 2+3 hassas gramaj kontrolü

WWW.FANUC.EU/TR



uluslararası standartlara uygun olması gerekmektedir. FANUC Roboshot ISO 7 ve ISO 8 standartlarında temiz odalarda çalışmaya uygundur. Ayrıca tedarik ettiğimiz temiz oda şartlarını destekleyici yan ekipmanlar ile de üretimde ki standartlar sağlanabilmektedir. Bu kapsamda Türkiye'de medikal sektörümde faaliyet gösteren firmalarda gerçekleştirdiğimiz birçok projemiz bulunmaktadır.

Medikal sektöründe en çok hangi Roboshot modeli kullanılıyor? Neden?

Öncelikle geniş kalıp bağlama aralıkları ve ocak – vida grubu seçeneklerine sahip Roboshot ile müşterilerimizin projelerinde ihtiyaç duydukları makineleri sağlayabiliyoruz. Özellikle medikal sektöründe 50 ton ile 220 ton aralığında ki makine gruplarımız tercih edilmektedir. Medikal sektöründe ki projeler genellikle küçük ve teknik ürünleri içerdiğinden daha düşük kapama gücüne sahip makineler tercih edilmektedir.

Pandemiyle beraber medikal sektöründe Roboshot yatırımları arttı mı? Siparişlerde artış yaşandı mı, oran belirtebilir miyiz?

Özellikle Türkiye konumu itibari ile son dönemde tüm Dünya'da yaşanan tedarik zincirinde ki problemlerden en az etkilenen ülkelerden birisidir. Dolayısı ile özellikle son dönemde Avrupa ülkeleri medikal sektöründe ki talep ve ihtiyaçları için Türkiye'ye yönelmektedir. FANUC olarak insanlığın yararına olan her projede, minimum ticari kaygı ve beklenti ile yaklaşarak firmalarımıza gerek teknik destek ve bilgi sağlama konusunda, gerekse uygun makine, robot ve otomasyon sistemlerini temin etmek adına yoğun çalışmalar yapıyoruz. Son dönemde firmalardan gelen yoğun taleplerden de anladığımız kadarıyla medikal sektörü adına Türkiye pazarı büyük bir gelişme göstermektedir. Medikal sektöründe faaliyet gösteren müşteri ve müşteri adaylarımızın yapmış oldukları yatırımlar da günden güne artmaktadır.

Medikal sektöründe kullanılan Roboshot için hangi Ar-Ge çalışmalarını yapıyorsunuz?

FANUC Roboshot S150IB makinesini medikal sektörüne özgü olacak şekilde tasarlayarak Roboshot S150IB Medikal Serisi ile müşterilerimize sunduk. Bu özel makinemizde gıdaya uygun yağlama "food grease" kullanılmakta ve platin kaplama özel dökümü seçeneği ile temiz oda şartlarına tam uyum sağlamaktadır. Bunun dışında müşterilerimizin olası taleplerini karşılamak adına birçok opsiyon seçeneği medikal serisine özgü makinemiz ile sunulmaktadır. Ayrıca Avrupa'nın en büyük medikal sektöründe faaliyet gösteren firmaları ile çözüm ortaklığı yapan FANUC, gelen talepler ve istekler doğrultusunda teknolojisini her geçen gün geliştirmekte ve talepleri karşılamaya devam etmektedir.

Medikal sektöründe Roboshot kullanımının yaygınlaşması orta ve uzun vadede sektörde ne gibi değişikliklere neden olacak?

CNC kontrol sistemine sahip makinemiz Roboshot ile yer aldığımız projelerde minimum bakım gereksinimi ve maksimum verim ile üretimi sağlamaktayız. Dünyanın en düşük enerji tüketimini destekleyen Roboshot bir yandan üretim maliyetlerini düşürerek firmalara destek olurken diğer yandan çevreye duyarlı üretim yapılmasına olanak sağlamaktadır. FANUC olarak sahip olduğumuz üstün teknoloji sayesinde, çözüm ortağı olduğumuz firmaların medikal sektöründe büyümesi ve başarılı projeler gerçekleştirebilmesi için üstün teknolojimiz ile destek olmaya devam edeceğiz.



Prof.Dr. Mehmet HABERAL

DSÖ İhsan Doğramacı Aile Sağlığı Vakfı Ödülü Prof. Dr. Mehmet Haberal'a Verildi

75. Dünya Sağlık Asamblesi halk sağlığına olağanüstü katkılar için ödüller verdi. Dünya Sağlık Örgütü tarafından 1997 yılından beri verilen "DSÖ İhsan Doğramacı Aile Sağlığı Vakfı Ödülü" 150 aday arasında bu yıl Başkent Üniversitesi Kurucusu ve Yönetim Üst Kurulu Başkanı Prof. Dr. Mehmet Haberal'a verildi.

İsviçre'nin Cenevre kentinde düzenlenen 75. Dünya Sağlık Asamblesi'nin son günü 27 Mayıs 2022 tarihinde düzenlenen bir törenle, dünyanın dört bir yanından bir grup kişiye halk sağlığına olağanüstü katkılarından dolayı ödüller verildi.

Ödül töreninin açılışını yapan Dünya Sağlık Örgütü Genel Direktörü Dr. Tedros Adhanom Ghebreyesus şunları söyledi: "2022 halk sağlığı alanındaki başarılı hizmetler ödüllendirildi. Dünya çapında çok sayıda sağlık sorununu başarıyla ele alan kişi ve kurumları kutluyor. Bu gerçek anlamda sağlık alanındaki şampiyonları tanımak için bir araya gelmek bizim için bir onurdur. Bu ödülleri genel olarak destekleyen kurum ve kuruluşlara teşekkür ediyorum."

Prof. Dr. Mehmet Haberal, ödül açıklaması sonrası 75. DSÖ Genel Kurul Toplantısında konuştu. DSÖ aracılığıyla verilen ödüllerin çoğu, seçkin bir halk sağlığı uzmanı tarafından veya onun anısına kurulan kuruluşlar tarafından organize ediliyor. Her ödül için aday gösterme çağrısı, Dünya Sağlık Asamblesi'nin kapatılmasından sonra her yıl üye ülkelere gönderilir. Adaylıklar, bir DSÖ Üye Devletinin ulusal sağlık idareleri ve ödüllerin eski alıcıları tarafından yapılabiliyor. 2022 kazananları, her bir ödül için özel seçim panelleri tarafından yapılan tavsiyeler temelinde, Ocak 2022'de DSÖ Yürütme Kurulunun 150. oturumunda karar verildi.

DSÖ İhsan Doğramacı, Aile Sağlığı Vakfı Ödülü Prof. Dr. Mehmet Haberal'a verildi.

Prof. İhsan Doğramacı adına Dünya Sağlık Örgütü tarafından 1997 yılından beri "DSÖ İhsan Doğramacı Aile Sağlığı Vakfı Ödülü" veriliyor.

İlk ödül 1997 yılında Kazakistan'dan Sara Nazarbayeva'ya, son ödül 2022 yılında ise Türkiye'den Prof. Dr. Mehmet Haberal'a verildi.

DSÖ tarafından 22-28 Mayıs 2022 tarihleri arasında Cenevre'de düzenlenen 75. Dünya Sağlık Asamblesi ödül törenine davet edilen Prof. Dr. Ali Doğramacı, Prof. Dr. Gülsev Kale, Prof. Dr. Tomris Türmen ve Prof. Dr. Mehmet Haberal davet edildi. Ödül töreni öncesi bir konuşma yapan Bilkent Üniversitesi Mütevelli heyeti Başkanı Prof. Dr. Gülsev Kale, hem DSÖ İhsan Doğramacı Aile Sağlığı Vakfı Ödülü hem de ödüle layık görülen Prof. Dr. Mehmet Haberal 'ın çalışmaları hakkında bilgi verdi.

2022 DSÖ İhsan Doğramacı Aile Sağlığı Vakfı Ödülü alan Prof. Dr. Mehmet Haberal ise yaptığı konuşmada hem Ihsan Doğramacı ve ailesine, Vakıf yönetimine hem de Dünya Sağlık Örgütü Genel Direktörü ve DSÖ yönetimine teşekkür etmiştir.

DSÖ Yönetimi yapılan açıklamada; "Genel cerrahi, organ nakli ve yanık tedavisi alanlarında öncü olan Profesör Mehmet Haberal, Türkiye'de organ nakli için yasal bir çerçeve oluşturulmasına yardımcı olurken, aile ve toplum sağlığına bütüncül bir yaklaşımla toplumsal kabul edilebilirliğini artırırken, terminal hasta aileleriyle birlikte çalışıyor. Liderliği ve ulusal, bölgesel ve küresel kurumlarla işbirliği, Türkiye'de çok sayıda organ nakli merkezinin kurulmasına ve bu çalışma alanıyla ilgilenen birçok sağlık profesyonelinin yetiştirilmesine yol açmıştır." denildi.



Prof. Dr. Recep AKDAĞ: “Hala 1960’ların Ödeme Modeliyle Ödeme Yapıyoruz Bunu Mutlaka Değiştirmek Zorundayız“

Değer Temelli Sağlık Hizmetleri Çalıştayı Ankara’da Düzenlendi. Panelde konuşan Sağlık Eski Bakanı ve TBMM Sağlık, Aile, Çalışma ve Sosyal İşler Komisyonu Başkanı Prof. Dr. Recep Akdağ, geri ödeme sisteminin değiştirilmesi gerektiğini söyleyerek, “şunu kabul etmeliyiz ki Sosyal Güvenlik Kurumu’nun Genel Sağlık Sigortası ödeme modeli çok eski. Biz hala 1960’ların ödeme modeliyle ödeme yapıyoruz. Bu hususta şu an çalışma bakanımız ve ekibi ile GSS genel müdürünün de heyecanlı arzulu olduğunu görüyorum bu umut veriyor. Bunu mutlaka değiştirmek zorundayız aksi takdirde bu konuları bu salonlarda çok konuşacağız” dedi.

Panelde bir konuşma yapan Sağlık Eski Bakanı ve TBMM Sağlık, Aile, Çalışma ve Sosyal İşler Komisyonu Başkanı Prof. Dr. Recep Akdağ, reel bir ödeme sistemi daha sonrasında da buna paralel olarak değer bazlı bir ödeme sistemine geçmemiz gerektiğini söyleyerek, “Amerikan halkının çok önemli bir bölümü sağlığa şu göz ile bakıyordu. Sağlık da diğer metalar gibi para ile satın alınan bir şeydir, parası olan satın alır, olmayan ‘alamaz’ diyor. Bir İngilizce bir tabirleri vardı o zaman. Diyorlardı ki, ‘Health is a good like food’. Hatta televizyonda seyrediyordum hararetli hararetli tartışıyorlardı.

Diyorlardı ki ‘Herkese parasına bakmadan sağlık hizmeti vereceksek o zaman marketleri de açalım, herkes oradan gitsin gıdasını alsın’ gibi saçma sapan tartışmalar yürüyordu. Öyle bir toplum öyle bir kültür. Bizim toplumumuzun öyle bir kültürü var ki. Neredeyse 84 milyonun tamamı, ‘Kardeşim bana hizmet veriyorsun ama yoksula da hizmet ver’ der ve diyor. Böyle büyük bir avantajımız var bizim. O zaman yapılası gereken, eğer değer bazlı bir ödeme modeline geçecek isek yapılması gerekeni kendi düşüncem olarak söylüyorum. Çalışma Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, özel sektör temsilcileri, dernekler hepsi bir araya gelmeli. Buna Cumhurbaşkanlığı Sağlık Politikaları Kurulu öncülük yapmalı, biz de meclisten Sağlık Komisyonu olarak katılabiliriz. Neticesinde önce reel bir ödeme sistemi daha sonrasında da buna paralel olarak değer bazlı bir ödeme sistemine geçmeliyiz.” dedi.

Prof. Dr. Recep Akdağ, hiçbir finans sisteminin mükemmel olmadığını ve her sistemin eksik ve fazla tarafları olduğunu belirterek şunları söyledi: “En mükemmele ulaşana yakın bir yere ulaşmaya gayret etmekteyiz. Biz Türkiye’de Sağlıkta Dönüşüm hem finansal hem hizmet tarafında çok büyük işler başardık. Ama şu anda şunu kabul etmeliyiz ki Sosyal Güvenlik Kurumu’nun Genel Sağlık Sigortası ödeme modeli çok eski. Biz hala 1960’ların ödeme modeliyle ödeme yapıyoruz. Bu hususta şu an çalışma bakanımız ve ekibi ile GSS genel müdürünün de heyecanlı arzulu olduğunu görüyorum bu umut veriyor. Bunu mutlaka değiştirmek zorundayız aksi takdirde bu konuları bu salonlarda çok konuşacağız”

Her ülkenin şartlarının birbirinden farklı olduğunu kaydeden Akdağ, “Biz kendi şartlarımıza göre ucuza mal ettiğimiz bir sağlık sistemini zaten kurmuş durumdayız. Kişi başına 50 dolar harcama yapsak, bugünkü ödeme sistemini, ilaç sektörünü, tıbbi malzeme sektörünü, vatandaşlardan alınan ilaveleri gibi hususları çözebilecek durumdayız. Denizi okyanusu geçtiğinde derede boğulmamak için biraz daha para harcamamız gerekebilir” dedi. Sürdürülebilirlikten bahseden Akdağ, “Türkiye’deki sistemin oldukça sürdürülebilir olduğunu ifade ederek şunları söyledi:

“Biz gerçekten çok ucuza bir sağlık sistemi oluşturmuş durumdayız. Bizde devasa bir kurum var Sosyal Sigorta Kurumu ve Genel Sağlık Sigortası. Dünyada örneği de çok fazla değil. Bu kadar cömert, herkesi ve hatta özel sağlık sigortası olanı da kapsa-

yan, çok nadir durumlar dışında herkesin sağlık hizmetini görebilmesini sağlayan dünyanın belki de en cömert sistemine sahibiz. Burada ya da sürdürülebilirlikte bir sıkıntı görmüyorum."

Senelerdir SGK'nın Sağlık Bakanlığına sigortacılık yaptığını söyleyen Akdağ, "Para Sağlık Bakanlığına veriliyor, Sağlık Bakanlığına deniyor ki sen bunu hastaneler arasında adaletli bir şekilde dağıt. Sistem böyle çalışıyor. Bu arada kimse yanlış anlamasın ama özelden hizmet alma vatandaşın büyük bir yükü haline geldi. Muayenehane işinin de işin içine karışmasıyla alınan farkın çok yükseldiğini belirten Akdağ, bu durumun artık alarm verdiğini belirterek şunları söyledi:

"Bunun için özel sağlık kuruluşlarının büyümesinin kontrol altında tutulması şarttır buna muayenehaneler de dahildir. Ülkede hala uzman sayımız çok az. Ben Erzurum milletvekiliyim ve Erzurum'da bir tane çocuk metabolizma hastalıkları uzmanı yok üstelik orası bir bölge hastanesi. Böyle olunca nasıl olacak? Biz hastalıkları olan çocuğa ve aileye nasıl hizmet sunacağız? Başından beri sağlıkta dönüşüm hakkaniyeti öne almıştır. Bu hususta hiç vakit kaybetmeden yapılacak bir çalışmaya ihtiyaç var."

"Sağlık Hizmetleri Kaliteden ve Belki Değerden Daha Çok Hacim Üzerine Odaklandı"

Panelin açılış konuşmalarını gerçekleştiren Medicana International Ankara Hastanesi Genel Müdürü ve Başhekimi Dr. Öğretim Üyesi Gülçin Türkmen Sarıyıldız, düzenlenen panel ile sağlık sisteminin birçok paydaşını bir araya getirerek fikir alışverişinde bulunulması ve panel sonucunda birçok noktada reaksiyon alınmasının önünü açacak bir ortamın hazırlanmasının amaçlandığını söyledi. Sarıyıldız, "Biz aslında Türkiye'deki sağlık kültürü ile bunu yapmaya çok alışıktık. Hep özel sektör ve devlet bir arada el ele yürüyebiliyorduk. Ama bu pandemi ile birlikte uzun süre ayrı kaldık ve bu süreçte gördük ki; ülkemiz sağlık konusunda Cumhurbaşkanımızın da öncülüğünde başlattığı sağlıkta dönüşüm reformunu tamamladı. Artık onun durduğu bir yere geldi. Bu öyle bir yere geldi ki, artık sağlık hizmetleri kaliteden ve belki değerden daha çok hacim üzerine odaklandı. Bu aslında bütün ülke için önümüzdeki dönemde sağlığın finansal sürdürülebilirliğini zorlayacak gibi görünüyor" diye konuştu.

Dünya genelinde 2000'li yıllardan bu yana değer temelli sağlık hizmeti sisteminin uygulandığına ve bu sisteme uygun ödeme sistemleri geliştirildiğine dikkat çeken Sarıyıldız, "Pandeminin bize öğrettiği çok güzel bir şey var. Biz çok şeyi başardık. Sağlıkta çok güzel şeyler yaptık reform ve dönüşüm projemiz ile birlikte. Aslında Türkiye'deki insan kaynağımızla, kampüs projelerimize yapılan yatırımlarla, cihaz teknolojilerimizle ve ilaca ulaşabilirlik ve sağlığa erişebilirlikteki başarımızla ciddi bir yol kat ettik. Ama an itibariyle bu iş tüm dünya üzerinde değerlendirildiğinde finansal sürdürülebilirliğin gerçekten farklı bir boyuta geçmemiz gerektiğini düşündürmeye başladı." dedi.

"Bir Standardizasyon Sağlamamız Gerekiyor"

Sosyal Güvenlik Kurumu Genel Sağlık Sigortası Genel Müdürü Gökhan Tuna Öztürk de sağlık uygulamaları tebliği ve GSS kapsamına ilişkin bilgi verdi. Gerçekleştirdikleri projeleri ve hedeflerini anlatan Öztürk, "Bizim çok geniş bir sağlık sigortası sistemimiz var. Ülkenin yüzde 99,5'ini kapsayan bir geri ödeme sistemimiz bulunuyor. Maalesef her istediğimizi de tam olarak gerçekleştiremediğimiz bir sistemden bahsediyoruz. Bir standardizasyon sağlamamız gerekiyor." dedi. Değer Temelli Sağlık Hizmetleri Çalıştayı'nda, paydaşlar, akademisyenler, bürokrasi ve sektörden temsilcilerin sunumlarında, sağlık sektöründe değer odaklı yaklaşımın yeri ve önemi ön plana çıktı.

Hasta Memnuniyetinde Yanlış Soru!

Sağlık Bakanı Yardımcısı Prof.Dr.Sabahattin Aydın ise 'değer2 kavramının soyut olduğunu belirterek hasta odaklı olmanın uzun vadede iyi bir sağlık sisteminin kurulacağı anlamına gelmediğini belirtti. Şu an hasta memnuniyeti ölçerken 'Bizi nasıl buldunuz' anamına gelecek sorular sorulduğunu kaydeden Prof.Dr.Aydın "Ama soruyu 'Sen nasılsın' diye sormalıyız. Değer Temelli Sağlık Hizmetinin yanlış değil ama eksik olduğunu düşünüyorum. Sağlık finansmanını, geri ödemeyi kökten etkileyecek bir yönntem ama ütopik olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

"GSS'nin Yeniden Yapılandırıldığı Günleri De Görmeyi Temenni Ediyorum"

Sağlık Bakanlığı Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı Üyesi Hüseyin Çelik de geri ödeme yöntemleri ve sözleşmeli kurumlara yönelik hükümlere ilişkin sunum gerçekleştirdi.

Çelik, sigorta şirketinin varlık nedeninin bireyi sağlıklı tutmak olduğuna dikkati çekerek "Koruyucu sağlığın genel sağlık sigortası (GSS) tarafından sahiplenildiği, en önemli değerin sağlık olduğu yaklaşımını hatırlatmak istiyorum. Sağlıklı bir toplum oluşturma adına GSS'nin yeniden yapılandırıldığı günleri de görmeyi temenni ediyorum." ifadelerini kullandı.

AORT

HYGIENIC SILICONE
COVER SEAL

EASY TO OPEN
AND TO CLOSE
TRANSPARENT COVER

DOUBLE SIDED SPECIALLY
DESIGNED HINGE

WATER TAP

DISINFECTANT TAP

ENDOSCOPE CHANNEL CONNECTOR

LEAKAGE TEST

TOUCHBUTTON

POWER KEY

LCD INFORMATION SCREEN

ENZYMATICS AND
ALCOHOL TANK COVER

CONCENTRATED
DISINFECTANT TANK COVER

LOCKED CASTER THAT CAN
UROLL AROUND 360 DEGREES

+90 (216) 660 0 699 info@aort.net
Dudullu OSB Mah. DES-116 Sokak No:27A
Ümraniye / İSTANBUL



AORT Şirket Kurucusu Dr. Kenan TEKİNDAĞ: "Dünya Markası Olmak Amacıyla Uluslararası Pazara Dinamik Girişimizi Artırmak İstiyoruz"

Sağlık Dergisi'ne açıklamalarda bulunan AORT Şirket Kurucusu Dr. Kenan Tekindağ, Türkiye'de sahip oldukları pazar tecrübesi ile yurtdışındaki Pazar paylarını arttırmak istediklerini ifade ederek, "Avrupa'da, Afrika'da ve Asya'da çeşitli distribütörlerimiz bulunmaktadır. Amerika ise yeni pazar hedefimizdir. Hedefimiz kalite standartlarından ve ilkelerimizden ödün vermeden tasarlama, üretme ve kullanıma sunma konusunda bir dünya markası olarak geleceğe değer katmak." dedi.

Dr. Kenan Tekindağ'ı tanıyabilir miyiz? Doktorluktan sanayiye, iş adamlığına geçiş süreci nasıl oldu?

Bir şeyleri üretme ve geliştirme isteğim kendimi bildim bileli hep içimde vardı. İlk el fenerimi 8 yaşımda, Ilk radyomu 13 yaşımda, Ilk fotoğraf makinamı 14 yaşımda, Ilk yazılımımı Atari 64K klavye konsolunda 15 yaşımda yaptım. Bütün bunlar yapacaklarımın temelini oluşturdu. 1993 yılında İstanbul Üniversitesi İstanbul Tıp Fakültesi'nden mezun oldum. Sağlık Bakanlığı'nın çeşitli kademelerinde doktorluk ve idari kadroda görev yaptıktan sonra mesleğimle merakımı birleştirerek 1999 yılında Aort Sağlık Ocağı Otomasyon programı oluşturdum.

Daha sonra AORT LTD ŞTİ.kurdum ve sağlık sektörünün ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerin hazırlanmasında aktif görev alarak sektörün önde gelen otoritelerinin istekleri ve önerileri doğrultusunda üstün hizmet kalitesiyle sağlık sektöründe hizmet vermeye başladım. AORT LTD ŞTİ'in dünya pazarında rekabet gücünü arttırabilmesi için kuruluşundan bu yana paramedikal konularda yazılım (software) tasarımı, AR-GE aşamasında, üretim aşamasında ve cihazların pazarlamasında aktif görev alarak günden güne artan kalitesi ile sağlık sektörüne sanayici ve iş adamı kimliğim ile hizmet sunmaya devam etmekteyim.

Görüntüleme ve veri kaydı alanına geçiş fikri nasıl ortaya çıktı?

Bir meslektaşım yurtdışında endoskop görüntülerinin, rapor metni ile birlikte A4 kağıda basıldığını görmüş. "Bunu yapabilir misin? Sen yapabilirsin diye düşündüm. Ne dersin? "dedi.

-"Bir iki gün düşüneyim, ama yapabiliriz galiba" dedim. Bu hedefle ilk profesyonel yazılımımız olan Türkiye'nin ilk endoskopi görüntü kayıt ve arşivleme sistemi MedGate'i hayata geçirdik. MedGate endoskopi görüntü kayıt ve arşivleme sistemi 2000 yılında piyasaya girmiş; Pentax, Olympus, Fujinon, diğer video endoskopi ve medikal TV sistemlerine adapte edilmiştir.

Şu an 2000'den fazla medGate ürünümüz satış sonrası destek hizmetimizle birlikte, kendini ispat etmiş seçkin hastane ve endoskopi merkezlerinde güvenle kullanılmaktadır.

MedGate'i farklı kılan özellikleri nelerdir? Sağladığı avantajlar nelerdir?

Medgate, tüm ürünlerimizde olduğu gibi yüksek teknolojiyi takip ederek gün ve gün gelişmekte ve sadece Türkiye pazarında değil dünyada da kendine yer açmaya başlamıştır. 1999 yılında lokomotif olarak ürettiğimiz MedGate endoskopi görüntü kayıt ve arşivleme sistemi software ve hardware'in tüm ileri teknolojik çözümleri kullanılarak geliştirilmiştir ve medGate MIP ileri teknoloji görüntü kayıt-arşiv ve canlı yayın sistemi haline gelmiştir. medGate MIP sistemi'nin en büyük avantajı DICOM, HIS, HL7 ile uyumlu çalışmakta ve hastane otomasyonuna entegre olabilmektedir.

Aynı zamanda medGate MIP mobil özelliği sayesinde endoskopi arabasına monte edilerek hastane içerisinde kolaylıkla taşınabilmekte ve network sisteminin olmadığı alanlarda da çevrimdışı kayıt özelliği sayesinde kullanıcıya kullanım kolaylığı sağlamaktadır. Gelişmiş veri platformuyla özellikle ameliyathanelerde ve endoskopi laboratuvarlarında konsültasyon ihtiyacı durumunda; gerçek zamanlı olarak görüntüyü bilgisayar, tablet, akıllı telefona aktararak hızlı müdahaleye imkan sunmaktadır. Bluetooth ayak pedalı veya dokunmatik ekran ile resim ve video kayıtları alınabilmektedir. Realtime canlı yayın özelliği ile eğitim, kongre, work-shoplarda da kullanılmaktadır.

Diğer en önemli farkımız cihazlarımıza her koşulda en kısa sürede ulaşmamızı sağlayan kurulum arıza tespit ve servis imkânı sağlayan uzaktan erişim modülümüzdür. Bu seçenek benzersiz olmakla birlikte birçok farklı pazarda kendini kanıtlamış bir özelliğimizdir

Ürün geri dönüşlerinden memnun musunuz? Satıştan sonra ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

Müşterilerimiz, temsilcilerimiz ve tedarikçilerimizle birlikte ürün ve hizmetlerimizi mümkün olan en iyi şekilde sunmaya çalışıyoruz. Müşteri memnuniyetini ve inovasyonumuzu geliştirmeye devam etmek ve bu süreci sürekli kılmak öncelikli faaliyetlerimizdendir. Bu kapsamda gelen istek ve şikayetler değerlendirilmekte gerekli durumlarda AR-GE çalışmaları yapılmaktır. Oluşturduğumuz bu süreç doğrultusunda ürünlerimizin geri dönüşlerinden memnuniyet oranımız %90'ın üzerindedir.

Satış sonrası teknik servis hizmeti olarak eğitimli uzman kadromuzla hizmet vermekteyiz. Cihazlarımızın üretiminde kullandığımız yüksek teknolojiyi teknik departmanımıza da uyarlayarak kullanmaktayız. Her servis elemanının kendine ait tabletleri bulunmakta ve bu tabletler sayesinde cihazların arızası en kısa ve en doğru şekilde tespit edilmekte ve gerekli güncellemeler hızlıca yapılabilmektedir.





Yurt içi ve yurt dışında cihazlarımızın yaygın kullanılması nedeniyle her koşulda müşterilerimize en kısa sürede ulaşmak her zaman önceliğimiz olmuştur. Bu amaçla geliştirdiğimiz, uzun süredir kullandığımız uzaktan erişim modülümüz; teknik servis personelinin yerinde müdahalesine gerek olmadan müşterilerimize ulaşmamız ve problemlerini hızlıca çözmemize imkân vermiştir. Böylelikle zaman ve maliyetten tasarruf edilmiş olmaktadır. Bu seçenek benzersiz olmakla birlikte birçok farklı pazarda kendini kanıtlamış bir özelliğimizdir.

Yurt içinde ve yurt dışında pazar hedefleriniz nedir? Hangi ülkelere ihracat gerçekleştiriyorsunuz?

AORT LTD ŞTİ. olarak kuruluşumuzdan bu yana kullanıcılarımız için güvenli ve yenilikçi ürünler ve hizmetler tasarlama ve sunma konusuna odaklanarak, giderek daha rekabetçi ve kullanımı kolay yeni ürünler sunuyoruz. Ürünlerimizde yüksek teknolojiyi kullanarak; güvenliği, kaliteyi, bakımı, insana ve çevreye saygıyı ilk sıraya koyuyoruz. Bu bağlamda müşterilerimiz, temsilcilerimiz ve tedarikçilerimizle birlikte ürün ve hizmetlerimizi iyileştirmek, müşteri memnuniyetini ve inovatif ürünlerimizi geliştirmek ve kullanıma sunma konusunda bir dünya markası olmak amacıyla uluslararası pazara dinamik girişimizi artırmak istiyoruz. Türkiye'de sahip olduğumuz pazar tecrübesi ile yurtdışındaki pazarımızı arttırmak için çalışmalarımıza devam ederek Avrupa'da, Afrika'da ve Asya'da çeşitli distribütörlerimiz bulunmaktadır. Amerika ise yeni pazar hedefimizdir.

Geleceğe dönük hedefleriniz neler? Son olarak eklemek istedikleriniz...

AORT LTD ŞTİ. olarak kuruluşumuzdan bu yana kullanıcılarımız için güvenli ve yenilikçi ürünler ve hizmetler tasarlama ve sunma konusuna odaklanarak, giderek daha rekabetçi ve kullanımı kolay yeni ürünler sunuyoruz. Ürünlerimizde yüksek teknolojiyi kullanarak; güvenliği, kaliteyi, bakımı, insana ve çevreye saygıyı ilk sıraya koyuyoruz. Bu bağlamda müşterilerimiz, temsilcilerimiz ve tedarikçilerimizle birlikte ürün ve hizmetlerimizi iyileştirmek, müşteri memnuniyetini ve inovatif ürünlerimizi geliştirerek kullanıma sunma konusunda bir dünya markası olmak amacıyla uluslararası pazara dinamik girişimizi artırmak istiyoruz. Hedefimiz kalite standartlarından ve ilkelerimizden ödün vermeden tasarlama, üretme ve kullanıma sunma konusunda bir dünya markası olarak geleceğe değer katmak.

Son olarak Türkiye'deki rekabetin adil koşullarda oluşabilmesi için MDR yönetmeliğinin tam olarak uygulanabilir olmasını ümit ediyoruz..

TETRAMED



Hastabaşı Moniörü



Hastabaşı Moniörü



Turnike Sistemleri



Ritim Holter



Vital Monitör



Fetal Monitör Nst Cihazı



EKG Cihazı



İnfüzyon Pompaları

Çamlıca, Anadolu Blv. No:20,
06210 Yenimahalle / ANKARA

info@tetramedmedical.com

+90 312 564 07 44
+90 312 564 07 50

www.tetramedmedical.com

TETRAMED



İlaç Dolabı



Otoskop-Oftalmoskop
Duvar Üniteleri





Anestezi Arabası

Çamlıca, Anadolu Blv. No:20,
06210 Yenimahalle / ANKARA

info@tetramedmedical.com

+90 312 564 07 44
+90 312 564 07 50

www.tetramedmedical.com

Tetramed Üretime Geçerek "Millileşme" Hamlesinde "Ben de Varım" Dedi

Pandemi ile birlikte millileşmenin öneminin anlaşıldığı bir dönemde Tetramed Medical A.Ş. üretime başlayarak "Millileşme" hamlesinde "ben de varım" dedi. Yeni binası ve genişleyen ekibiyle üretime de başlayan Tetramed Anestezi ve İlaç arabası üretimine başladı. Yakın zamanda da karyola sistemleri üretimine başlayacak olan Tetramed ülke ekonomisine önemli katkılar sunmayı hedefliyor. Sağlık Dergisi'ne açıklamalarda bulunan Tetramed Yönetim Kurulu Başkanı Murat Canöz, üretimin, ülke ekonomisine katkı sağlamak adına yegane ilkeleri olduğunu söyleyerek, "2014 yılından bu yana edindiğimiz bilgi ve deneyimlerle üretim alanında faaliyet göstermeye başladık ve ülkemize ekonomik anlamda katkı sağlamayı hedefliyoruz. Pandemi süreci, ithalata dayalı ürünlerin yerli ve millileştirmenin ne kadar kıymetli olduğunu gözler önüne sermiştir. Bu bağlamda ithalata dayalı olan ürünlerin üretilmesi için KOSGEB vasıtasıyla Ar-Ge sürecini başlatmış olduğumuz ürünlerimizin üretimine başladık." dedi.

Ankara'da faaliyetlerini sürdüren Tetramed Medikal, EKG cihazları, Hastabaşı monitörleri, Vital Bulgu monitörleri, Ritim Holter ve Tansiyon Holterleri, Pozisyon Pedleri, Otoskop Oftalmoskop Setleri, İnfüzör ve Perfüzör cihazları, Fetal Monitör ve Otomatik turnike cihazlarını sağlık sektörünün hizmetine sunuyor.

2014 yılından bu yana faaliyetlerini sürdüren Tetramed Medikal, iki yetkili ve 8 çalışanıyla monitör görüntülüme, KBB teşhis araçları, kan basıncı grubu teşhiş ve takip sistemleri ve yoğun bakım cihazları alanlarında sağlık faaliyeti veren kuruluşların tüm birimlerine satış ve satış sonrasında hizmet veriyor.



Murat CANÖZ



Tetramed Yönetim Kurulu Başkanı Murat Canöz, ithalata dayalı olan ürünlerin üretilmesi için KOSGEB vasıtasıyla Ar-Ge süreçlerini başlattıkları ürünlerin üretimine başladıklarını ifade ederek, "Üretim, ülkemize katkı sağlayabileceğimiz yegane ilkemizdir. 2014 yılından bu yana edindiğimiz bilgi ve deneyimlerle üretim alanında faaliyet göstermeyi ve ülkemize katkı sağlamayı hedefliyoruz. Pandemi süreci, ithalata dayalı ürünlerin yerli ve millileştirmenin ne kadar kıymetli olduğunu gözler önüne sermiştir. Bu bağlamda anestezi ve ilaç arabası üretimine başladık." dedi.

Yurt içi pazar beklentilerini karşılamak için yurt dışından cihaz tedariki yaptıklarını söyleyen Canöz, "Bu süreçte yaptığımız pazar araştırmaları, güvendiğimiz cihazların satışı ve satış sonrası verdiğimiz destek ile tercih edilme sebebi olmayı hedef ediyoruz. Yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılım göstererek daha fazla tedarikçiye ulaşmak ve ihracatımızı arttırarak ülke ekonomimize katkı sağlamayı amaçlamaktayız." şeklinde konuştu.

Murat Canöz son olarak, pandemi sürecinde kesintisiz hizmet verdikleri Sağlık Bakanlığıyla iş birlikteliklerinin gönül bağıyla devamını sağlamayı hedeflediklerini söyleyerek, "Sözlerime son vermeden önce pandemi sürecinde ve halen kusursuzca hizmet veren Sağlık Bakanlığı'na TETRAMED ailesi adına sonsuz şükranlarımızı sunmaktayız." dedi.

BT INC.

"Beceri Eğitim Grupları", **"Temel Yaşam Desteği"** ve **"İleri Yaşam Desteği"** için çeşitli simülatörlere ve maketlere sahiptir. Eşsiz özellikleri ile eğitime önemli katkı sağlayarak, ölçme değerlendirme modülü sayesinde eğitim etkinliği ve verimliliğini ileri seviyelere taşımaktadır.



Airway Management Simulator



ALS Cardiac Training Model



Intramuscular Buttocks Models



Tube feeding & Tracheostomy care & Suction training Model



CPR & Airway Management Training Model

3D MED SIM

- TÜRKİYE'DE İLK TEMEL YAŞAM DESTEK PLATFORMU -

ENJOY INTERACTIVE LEARNING



Serious Game App



Virtual Reality



+ Integrated Manikin



+ Reporting Tool

bertas

www.bertas.com.tr

Phone: +90 216 4660204 (PBX) **Faks:** +90 216 3659910 **E-Mail:**bertas@bertas.com.tr
Esenşehir Mah. Nato Yolu Cad. Atilim Sokak No:21 34776 Yukarı Dudullu / Istanbul - Turkey



Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi Temel Hekimlik Uygulamaları ve Simülasyon Merkezi -KOÜSİM- Öğrencilerini Geleceğe Hazırlıyor

Gelişen teknolojiyle bilginin hızla değiştiği bu dönemde sağlık hizmeti sunumundaki kalitenin arttırılarak toplumun sağlık düzeyinin yükseltilmesi hedefleri ve hasta güvenliği, hasta hakları gibi değerler ön plana çıkıyor ve bu nedenle hastaların zarar görmediği, hekimlerin hastalar ve kendileri açısından risk yaratmadan öğrenebildiği yöntemlere ihtiyaç duyuluyor. Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi Temel Hekimlik Uygulamaları ve Simülasyon Merkezi'nde öğrenciler çokça pratik yapabildikleri, güvenli ve ileri teknoloji ile donatılmış merkezde geleceğe hazırlanıyor. Dr. Öğr. Üyesi Pınar Daylan Koçkaya Simülasyon merkezi ve eğitimler hakkında Sağlık Dergisi'ne açıklamalarda bulundu.

Tıp alanındaki gelişmeler, bilginin hızla artışı, toplumun sosyal olarak ve sağlık alanındaki gereksinimleri tıp eğitiminin de bu değişime uyum sağlamasını gerektirmektedir. Tıp eğitiminin niteliğinin arttırılması topluma sunulan sağlık hizmet kalitesinin güvencesidir.

Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi olarak en temel hedeflerimiz; eğitimimizi ulusal çekirdek eğitim programı ve tıp eğitimindeki çağdaş yaklaşımlar ışığında geliştirerek, güncel tıp bilgisi ile donanmış, ülkemizde sık görülen hastalıkları iyi bilen, problem çözme, kendi kendine öğrenme ve iletişim becerisine sahip, önceliği her durumda hastalarına hizmet olarak gören ve bir profesyonel olarak takım çalışması içinde rol alabilecek geleceğin hekimlerini yetiştirmektir.

Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi Temel Hekimlik Uygulamaları ve Simülasyon Merkezimiz bu amaçlar doğrultusunda Kocaeli Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından desteklenen proje ile kurulmuştur. 2021-2022 eğitim ve öğretim döneminde ülkemizin ve üniversitemizin gururu olacağına şüphemiz olmayan Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi Temel Hekimlik Uygulamaları ve Simülasyon Merkezinde tıp eğitimi faaliyetlerine başladık.

Sağlık alanında simülasyon neden gereklidir?

Tıp eğitimi; iyi hekim yetiştirmek ve hekimlerin toplum gereksinimlerini karşılayacak mesleki yetkinliklere ulaşmasını sağlamak amacıyla yapılandırılan bir eğitim sürecidir. Gelişen teknolojiyle bilginin

hızla değiştiği bu dönemde sağlık hizmeti sunumundaki kalitenin arttırılarak toplumun sağlık düzeyinin yükseltilmesi hedefleri ve hasta güvenliği, hasta hakları gibi değerler ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle hastaların zarar görmediği, hekimlerin hastalar ve kendileri açısından risk yaratmadan öğrenebildiği yöntemlere ihtiyaç duymaktayız.

Sağlık alanında hasta haklarının ve hasta güvenliğinin öne çıktığı günümüzde hastalar eğitim organizasyonlarında yer almak için yeterince istekli değiller. Öğrencilerin ve sağlık çalışanlarının mesleki becerilerle ilgili deneyim kazanma beklentilerinin, güvenli ve adil yöntemlerle karşılanması için kullanılan simülasyon yönteminin artan bir sıklıkla tercih edildiğini görebilirsiniz.

Sağlık alanında simülasyon uygulamaları ile klinik uygulamaları öğrencilerin güvenli bir ortamda pratik yapmalarını sağlayarak standart/simüle hastalar ile gerçek hasta deneyimleri, manken ve simülatörler, fiziksel modeller veya bilgisayarlar destekli programlar ile gerçek tıbbi durumları yaratmak üzere tasarlanmış senaryolar yoluyla sağlık hizmetini geliştirmek veya güçlendirmek hedeflenir. Bu uygulamalar ile hasta ve çalışan güvenliğini artırmak ve insan kaynaklı tıbbi hataları en düşük seviyeye indirmek amaçlanır. Tıbbi müdahale ve girişimsel becerilerini, hasta ile iletişim ve meslekler arası iş birliğini geliştirmek, mezuniyet sonrası mesleksel gelişimin sağlanabilmesi, yaşam boyu öğrenme süreçlerinin sürdürülebilmesi için hizmet içi eğitimlerde de simülasyon uygulamaları önemlidir.

KOÜSİM'in vizyonu nedir?

2019 yılında alt yapı hazırlıkları başlayan ve 2022 yılında resmi açılışı planlanan KOÜSİM'in kuruluşunun en temel amacı; iyi hekimler yetiştirmektir. Öğrencilerimizin hastalarla temas etmeden önce tıbbi becerilerde belli bir ustalık düzeyine ulaşmış olmalarını istiyoruz. Bu bağlamda öğrencilerimiz tıp fakültesi birinci dönemden itibaren merkezimizden faydalanmaktadırlar. Simülasyon uygulamaları ile hasta güvenliğini artırmak tıbbi hataları önlemek diğer önemli amaçlarımızdandır. Ayrıca merkezimizde sadece tıp öğrencilerinin değil hemşirelik, teknisyenlik, diş hekimliği gibi sağlık alanında eğitim gören tüm öğrencilerin ve hastanemizdeki tüm sağlık personelinin doğru hasta yönetimi, hasta ile iletişim, kriz yönetimi, mesleksel temel beceriler gibi konularda deneyim ve gelişimlerinin sağlanmasını hedefliyoruz. Multi-disipliner çalışmayı gerektiren sağlık sistemi içerisinde hizmet sunucu olan tüm paydaşlara hizmet içi eğitimlerle mesleklerarası iş birliği, ekip çalışması ve iletişim simülasyonları yapılarak sağlık hizmeti sunumunda verimi ve kaliteyi arttırmayı amaçlıyoruz.

Mezuniyet sonrası uzmanlık eğitimlerinde önemli bir yere sahip olan Fakültemiz bu proje ile ve ulusal-uluslararası anlamda araştırmalar, akreditasyon, yeterlik- denklik sınavları, ilkyardım eğitimleri gibi pek çok organizasyona ev sahipliği yapabilecektir. Merkezimiz sadece Kocaeli il sınırlarında değil ulusal ve uluslararası organizasyonlara ev sahipliği yapmaktadır.



MEDNETIC

Endoskopi Aksesuarları

Endoscopy Accessories

Taş Çıkartma Balonu
Stone Extraction Balloon

Sfinkterotom
Sphincterotome

Basket Kateter
Extraction Basket

Polipektomi Snare
Polypectomy Snare

E.R.C.P. Kateteri
E.R.C.P Catheter

Yabancı Cisim Forsepsi
Grasping Forceps

Biliyer Stent
Biliary Stent

Aksesuarlar
Accessories







info@mednetic.com.tr

www.mednetic.com.tr

Tipmed®

Regain your mobility

REVISION TOTAL KNEE PROSTHESIS



TCK PLUS HIP PROSTHESIS





PRIMARY TOTAL KNEE PROSTHESIS

TPM REVERSE SHOULDER SYSTEM



TPM **LOCKING PLATE** SYSTEM

Tipmed®
www.tipmed.com

TIPMED Tıbbi Medikal Ürünler San. Tic. Ltd. Şti.
Kemalpaşa Mh. 7401/1 Sk. No:16 Bornova / İzmir - TÜRKİYE
T: +90 232 479 3322 - F: +90 232 479 3825
info@tipmed.com - marketing@tipmed.com

Bünyesinde yer alması planlanan "İlk Yardım Eğitim Merkezi" ile sanayi kuruluşlarına üst düzey bir ilk yardım eğitimi verilmesi sağlanarak çalışan güvenliğinin artırılmasına katkı verilecektir. Halkımızın da ilk yardım eğitimleri bağlamında bu yüksek teknoloji içeren merkeze erişmesini ve yararlanmasını hedefliyoruz.



KOÜSİM altyapısı ve başlatılan eğitimler

KOÜSİM, Kocaeli Üniversitesi Hastanesi yeni poliklinik binasında 1151 M2 kapalı alanda sanal bir hastane düzeninde hazırlanmıştır. Üç yataklı acil servis, ambulans ve kaza/ev ortamı, doğumhane ve yenidoğan alanı, iki yataklı erişkin ve iki yataklı çocuk servisi, klinik beceri laboratuvarı, üç boyutlu(3D) sanal anatomi dersliği, sanal gerçeklik(VR) odası, sekiz adet simüle öğrenci polikliniğinden oluşan merkezin kadrosunda anestezi uzmanı tıp eğitimcisi, anestezi teknisyeni, biyomedikal mühendisi ve bir hemşire yer almaktadır. Yüksek gerçeklikli acil hasta ve hemşirelik simülatörleri, pediatrik simülatörler, doğum ve simülatörleri, acil servis, ambulans ve servisler için gerekli tüm tıbbi cihaz ve ekipmanlar ile çok çeşitli parça beceri maketlerinin yer aldığı merkezin bir diğer önemli altyapısı da kapsamlı bir eğitim yazılım ve kayıt sistemidir.



Tüm simüle ortamlar yüksek kalitede ses ve görüntü kaydı yapılabilen, çeşitli ölçme ve değerlendirme olanaklarına sahip, simülatörlerin uzaktan kumanda edilebileceği bir teknik donanımla hazırlanmıştır.

KOÜSİM'de tıp eğitiminin ilk yılından itibaren mezuniyete kadar çeşitli eğitimler gerçekleştirilmektedir. İntörn hekimlere yönelik yüksek gerçeklikli acil servis simülasyonları, stajyer öğrencilere yönelik pediatrik resüsitasyon, yenidoğan resüsitasyonu, temel yaşam desteği eğitimleri, kalp ve solunum muayenesi pratikleri ve Ulusal Çekirdek Eğitim Programında belirtilen temel hekimlik becerileri simülasyon uygulamaları eğitim programlarımızda yer almaktadır. Ayrıca merkezimizde mezuniyet öncesi tıp eğitiminde tercih edilen objektif yapılandırılmış klinik sınavlar (OSCE), klinik beceri istasyon sınavları da sürdürülmektedir. İlerleyen dönemde gerçek simüle hastalar ile öğrenci polikliniklerinde iletişim becerileri simülasyonları planlanmaktadır. Merkezimizde mezuniyet sonrası tıp eğitimi kapsamında uzman hekim derneklerinin kursları da sürdürülmektedir.





Bilim İnsanları, Vertigoya Pratik Yaklaşım Toplantısında 14. Kez Bir Araya Geldi

Türkiye İş Bankası grup şirketleri arasında yer alan Bayındır Sağlık Grubu'nun tescilli markası 'Vertigoya Pratik Yaklaşım' adını taşıyan toplantı serisinin 14'üncüsü Çeşme'de gerçekleştirildi. Bayındır Sağlık Grubu ile Uluslararası Vertigo Derneği'nin desteği ile düzenlenen 14. Vertigoya Pratik Yaklaşım Toplantısına, vertigo konusunda uzman yurt içinden ve yurt dışından birçok bilim insanı katıldı.

Kaliteli sağlık hizmetinin yanı sıra tıbbi etiğe ve bilimsel çalışmalara da önem veren Türkiye İş Bankası grup şirketlerinden Bayındır Sağlık Grubu, denge ve denge hastalıkları alanındaki çalışmalarına devam ediyor.

İç kulakta bulunan vestibüler (denge) sistemdeki hastalıklara bağlı ortaya çıkan ve denge bozukluğuna neden olarak gündelik hayatı etkileyen vertigo konusunda, birikime sahip bilim insanlarının bir araya geldiği 14. Vertigoya Pratik Yaklaşım toplantısı Çeşme'de gerçekleştirildi.

KURSLAR İLE ZENGİNLEŞTİRİLEN İÇERİK

Türkiye'de ve dünyada vestibüler tıp alanında önemli rollere sahip 28 bilim insanının bir araya geldiği toplantıda, konferans ve panellerin yanı sıra, özellikle vertigo tanısı pratiğinde kullanılan uygulamaların olduğu kurslar da düzenlendi.

200 kişinin katıldığı 14. Vertigoya Pratik Yaklaşım Toplantısının konuk ülkesi Hindistan'dı. Hindistan toplantıya 50 delegesi ile katıldı.

Bayındır Sağlık Grubu Genel Müdürü M. Tankut Tabak yaptığı açılış konuşmasında, "Bayındır Sağlık Grubu olarak tıbbi etiğe, kaliteye ve bilime oldukça önem veriyoruz. Bu doğrultuda taşıdığımız sorumluluk bilinciyle ve özveriyle çalışmalar yürütüyoruz. Tescilli Vertigoya Pratik Yaklaşım markamız da bu çalışmalarımızdan sadece biri... Ülkemizde ve dünyada vestibüler tıp alanında klinik çalışmaları ile öne çıkan 28 bilim insanının, değerli deneyimlerini sizlerle paylaşma noktasında büyük emek harcayan Bayındır Hastaneleri Kulak Burun Boğaz Baş ve Boyun Cerrahisi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nuri Özgirgin'e çok teşekkür ediyorum" diye konuştu.

VERTİGO KONUSUNDA GÜNCELLEME FIRSATI YAKALANDI

Pandemi ile geçen son 2 yılın ardından yeniden yüz yüze yapılan toplantıda bir arada gelinmesinden dolayı mutlu olduğunu aktararak sözlerine başlayan Bayındır Hastaneleri Kulak Burun Boğaz Baş ve Boyun Cerrahisi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nuri Özgirgin, şu şekilde devam etti: "Tıpkı son 6 toplantımızda olduğu gibi bu kez de dünyada vestibüler tıp konusunda öne çıkan yabancı konuklarımızı da toplantımıza davet ettik. Ayrıca Hindistan'da vestibüler çalışmaları ile dikkat çeken 11 bilim insanı da aramızdaydı. Hastalık tanısının irdelenmesi ve güncel tedavi şekillerinin paylaşılması amacıyla rutin olarak düzenlediğimiz Vertigoya Pratik Yaklaşım Toplantısının tüm katılımcılar için vertigo konusunda bir güncelleme olduğuna inanıyorum."

VERTİGO, BİR HASTALIK DEĞİL BULGUDUR

Vertigo bir hastalık değil, hastalık bulgusu olduğunu bir kez daha vurgulayan Prof. Dr. Nuri Özgirgin, "Hastalar baş dönmesi ve dengesizlik sebebiyle normal bir hayat süremiyor ve yaşamdan soyutlanıp pasif kaldıkça yaşanan şikâyetler daha da şiddetlenerek artıyor. Hastaların denge sorunları konusunda irdelenmesi ve teşhis konulması ise oldukça uzun bir süre alıyor. Günümüz hastane koşullarında teşhis, tanı ve tedavi sürecinde baş dönmesi şikayeti olan hastalara hak ettikleri zaman ayrılamıyor. Zor bir konu olması, karmaşık yapısı doktor ve sağlık personelinin zaman yaratıp, ilgi duyup üzerinde durmamasından dolayı denge sistemiyle ilgilenen kişi sayısı hem dünyada hem de Türkiye'de çok az. Bu nedenle gelenekselleşen Vertigoya Pratik Yaklaşım Toplantılarımız büyük önem taşıyor" dedi.





- KAN SAKLAMA DOLAPLARI
- İNKÜBATÖR - AJİTATÖR
- PLAZMA TAV
- DERİN DONDURUCU
- YENİDOĞAN ÜRÜN GRUBU
- ETÜV
- SU BANYOSU
- İNKÜBATÖR
- AŞI - KİT - SERUM DOLAPLARI

SINCE 1975

EMSAŞ®

MEDİKAL SOĞUTMA & ISITMA SİSTEMLERİ

YERLİ ÜRETİM

Muradiye Sanayi Bölgesi Muradiye Mahallesi
28 Sokak No:6 Yunusemre - MANİSA / TURKEY
Tel: +90 (**236**) **214 03 96** - 97 - 98 Fax: +90 (236) 214 07 06
İzmir Tel: +90 (232) 479 55 22 - 479 55 23
mail: info@emsas-as.com.tr

www.emsas-as.com.tr
www.kandolabi.com
www.asidolabi.com

CE ISO 9001:2008
ISO 13485

Technical Universal Verification



! Kalça, Diz ve Disk Protezlerinin Aşınma testlerinde Türkiye' nin ISO 17025 Akreditasyonuna sahip ilk ve tek Laboratuvarıdır.
! Biyouyumluluk Testlerinde ISO 17025 Akreditasyonlu olarak en geniş kapsama sahip Türkiye' nin ilk Laboratuvarıdır.

Biyomekanik Testleri

- Statik ve Dinamik Egme Testleri
- Statik ve Dinamik Basma Testleri
- Statik ve Dinamik Burulma Testleri
- Çekme Testi
- Yorulma Testleri
- Aşınma Testi
- Yüzey Pürüzlülügü Testi

Biyouyumluluk Testleri

- Sensitizasyon Testi
- İrritasyon Testileri
- Sitotoksisite Testi
- Implantasyon Testileri
- Sistemik Toksisite Testleri
- Pirojenite Testi
- Hemolitik Etki Testi
- Genotoksisite Testleri (OECD 487 & OECD 471)

Mikrobiyolojik, Fiziksel ve Kimyasal Testler

- Sterilite Testleri
- Bioburden Testleri
- Paket Mukavemet Testi
- Paket Yapısma Eni Tayini Testi
- Hızlandırılmıs Yaslandırma Testi

Deneysel Uygulama ve Araştırma Laboratuvarı

- Deney Hayvanları Üretimi Tedarigi / Ithalatı
- Test ve ARGE Labaratuvarı Hizmeti
- Deney Hayvanı Bakım / Besleme Hizmetleri
- Cerrahi Egitimler ve Hizmetler
- Deney Hayvanları Kullanım Egitim / Sertifika
- Hücre Kültürü / Histopatoloji Hizmetleri

Online Katalog

Adres
Batı Bulvarı Macun Mahallesi
ATB İş Merkezi A Blok No: 3 - C Blok
No:33 Yenimahalle,Ankara TÜRKİYE

Telefon
+90(312) 231 82 02

Mail
info@techcert.com.tr

www.techcert.com.tr

ilac-MRA IAS ACCREDITED Testing Laboratory

TL-1000

Bayındır Sağlık Grubu ve GE Sağlık, Yapay Zeka Uygulamalarını Değerlendirmek İçin İş Birliği Yapıyor

Bu iş birliği, Türkiye ve Orta Doğu bölgesinde yapay zeka (AI) uygulamalarını değerlendirecek ve ölçeklendirecek olan ilk örnek uygulama olma özelliği taşıyor. GE Sağlık'ın Edison Open AI Orchestrator yazılımı, yapay zeka tabanlı olan ve olmayan klinik uygulamaların hızlı bir şekilde devreye alınmasını sağlayarak, klinisyenlerin önemli vakalarda önceliklendirme yapmasını ve hızlı teşhis koymasını sağlarken hastaların tedaviye erişiminin artırılmasına yardımcı oluyor.

Türkiye'de 30 yıldır sağlık sektörünün öncü markalarından biri olarak hizmet veren Bayındır Sağlık Grubu ve GE Sağlık, göğüs röntgeni ve mamografi alanında yapay zekaya dayalı üç uygulamayı test etmek için anlaşma imzaladı. Bu kapsamda, yapay zeka tabanlı olan ve olmayan klinik uygulamaları klinik iş akışlarına sorunsuz bir şekilde dağıtıp entegre etmek için geliştirilen bir çözüm olan GE Sağlık'ın Edison Open AI Orchestrator yazılımı da değerlendirilecek.

Görüntüleme kullanımının artmasıyla radyolojideki iş yüklerinin son 20 yılda hızla ağırlaşması ve süreçlerin giderek daha karmaşık hale gelmesi nedeniyle, radyologların %54'ü tükenmişlik veya depresyon durumu bildiriyor*. Radyoloji bölümlerindeki iş akışları genellikle tekrarlayan süreçleri içeriyor ve bu sürecin getirdiği düzen, hasta sonuçlarını iyileştiren fırsatlar sunuyor. Edison Open AI Orchestrator ise kuruluşların yapay zeka tabanlı klinik algoritmaları hızla dağıtmasına ve iş süreçlerini optimize etmesine olanak tanıyarak, verimliliği ve tanı koyma güvenini artırmaya yardımcı olan esnek bir çözüm olarak öne çıkıyor.

Ankara'daki Bayındır Söğütözü Hastanesi'nin radyoloji ve acil servis bölümlerindeki doktorlar, GE Sağlık ve Lunit'in sunduğu Edison Open AI Orchestrator ve diğer yapay zeka uygulamalarını kullanarak, göğüs röntgeni ve mamografi muayenelerinden elde edilen klinik görüntüleri yapay zeka destekli bulgular ve açıklamalarla gözden geçirecek. Edison AI Orchestrator çözümü, görüntüleme cihazlarının PACS'e (Resim Arşivi ve İletişim Sistemi) gönderdiği verileri işleyerek belirlenen uygulamalara iletiyor, ardından bu uygulamaların çıktılarını toplayıp PACS'e ikincil görüntü olarak geri iletiyor. Bu da klinisyenlerin ve radyologların önemli vakalara öncelik verme, hastalara tanı koyma ve tedavi etme süreçlerini hızlandırıyor.

Daha kısa sürede daha doğru sonuçlar veren yapay zeka destekli uygulamaların tıbbi teşhis ve tedavide giderek daha fazla kullanılmaya başlandığını belirten Bayındır Sağlık Grubu Genel Müdürü Tankut Tabak, "Bayındır Sağlık Grubu olarak, günümüzde yaşanan teknolojik gelişmeleri takip ederek, daha hızlı ve kaliteli sağlık hizmeti sunma, verimliliği artırma ve dijital hastane olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Bu noktada Bayındır Sağlık Grubu ile GE Sağlık arasındaki iş birliği, tıbbi teşhis ve tedavinin yeni alanlarında kullanılan yaratıcı yapay zeka uygulamalarına erişimi artırma potansiyeli taşıdığından büyük önem arz ediyor. İlk adım olarak göğüs röntgeni ve mamografide bir grup hastalığın, yapay zeka yardımıyla hızla tespit edilmesi ve bu yöndeki iş akışlarının hızlandırılması hedefleniyor. Bu pilot uygulamayla, yapay zeka programını ileri taşıyacak olan veriler de Bayındır Sağlık Grubu'nun deneyimli radyologları tarafından sağlanacak" dedi.

Sağlığın bölgedeki ülkelerde öncelik haline geldiğini vurgulayan GE Sağlık Türkiye Kurumsal Dijital Çözümler Türkiye Direktörü Hacer Erişkin Sert ise şunları söyledi: "30 yılı aşkın süredir Türkiye'deki benzersiz konumuyla GE Sağlık, iş ortaklarının daha etkili hasta sonuçları sunmasına ve verimli çalışmasına yardımcı oluyor. Türkiye, yapay zeka uygulamalarını test edip devreye almak için ideal bir ülke. Bu anlaşmayla, Bayındır Sağlık Grubu'ndan değerli geri bildirimler elde etmeyi ve hasta sonuçlarını iyileştirmeyi hedefliyoruz."

* Medscape National Physician Burnout, Depression & Suicide Report 2019, Leslie Kane, MA, January 16, 2019



MEDSTER

Sterilizasyon sarf malzemeleri çözümlerinde

"Sonuca önem verenler sağlığınız için üretiyoruz..."

- Günlük üretim performansı
- Üretim kalitesi
- İnovatif ürün çeşitliliği
- 28 Ülkede genel satıcı
- 74 ülkeye direkt sevkiyat








safecheck CASP

Turkey



Garanti BBVA Yılın Kadın Girişimcisi Ödülü 2020



Türkiye'de Büyüyen İlk 100 Şirket Ödülü 2021

www.safecheck.com.tr



Sterilizasyon ve Tyvek Ruloları



Otoklav Bandları



Bowide & Dick Test Paketleri



Kimyasal Gösterge İndikatörleri

MEDSTER
Başkent O.S.B., 19. Cd. 51 Tel: +90 312 387 05 50
Sincan Ankara Türkiye info@medster.com.tr
www.medster.com.tr

YERLİ ÜRETİM









MEDSTER Genel Müdürü Aysu ÖZTÜRK: "MEDSTER Yurt İçinde ve Yurt Dışında Sağlık Sektörünün Vazgeçilmez Tercihi Olmaya Devam Edecek"

MEDSTER'in kurucusu ve Genel Müdürü, Türkiye'nin başarılı iş kadınlarından Aysu Öztürk, yurt içinde ve yurt dışında sektörün vazgeçilmez tercihi olmaya devam edeceklerini söyledi. Öztürk, MEDSTER'in sektörün ihtiyaçlarını tek bir noktadan temin edebileceği geniş ürün yelpazesi ile sektörün çözüm ortağı olarak ön plana çıktığını ifade ederek, "Yurt içinde ülke geneline yayılan bir pazarlama ve hizmet ağımız mevcut. Satış pazarlama, kurulum, hem de teknik hizmet noktasında kullanıcılarımıza yerli üretimin avantajını sunuyoruz. Bunun yanında ihracat anlamında çok iyi bir yerdeyiz. Cihazlarımızı Avrupa Birliği, Balkanlara ve Orta Doğu ülkelerine ihraç ediyoruz." dedi.

Faaliyet alanlarınız ve piyasaya sunduğunuz ürün ve cihazlar hakkında bilgiler verebilir misiniz?

Kökleri baba mesleği olan ve baskı teknolojisi üzerine dayalı 53 yıllık tecrübesi bulunmaktadır. Kendi yerli üretim tesisinde ve tamamen sterilizasyon için gerekli sınıf ve koşullarda sterilizasyon alanında kullanılan sarf malzemelerini üreterek Türk ve Dünya Tıp Otoritelerine sunmaktadır. 4000 m^2 kapalı alan fabrikası ve 50 kişilik deneyimli ekibiyle, kurumsal yapısını her geçen gün daha da güçlendirmekte ve sektöre yön veren bir firma olarak sterilizasyon ekipmanları hizmetlerine devam etmektedir.

Ürünleriniz hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz? Hangi ürünleri üretiyor ve piyasaya arz ediyorsunuz?

Tıbbi cihaz sektörü oldukça geniş bir ürün yelpazesini ve teknolojiyi içinde barındırmaktadır. MEDSTER firması sterilizasyon hizmetleri alanında geniş ürün yelpazesi ile ameliyat öncesi sterilizasyon birimlerinde kullanılan kontrol grubu ürünlerinin üretimini yapmaktadır. Sterilizasyon birimlerinde kullanılmakta olan Düşük Isı Hidrojen Peroksit Plazma Sterilizatör cihazlarının kurulum, hizmet ve teknik servisini yapmakta ve sterilizasyon ünitelerinde kullanılan paslanmaz çelik ekipmanlarının yurt içi ve yurt dışı piyasaya arzını yapmaktadır.

MEDSTER Tıbbi Cihazlarının ürün grupları içerisinde, Sterilizasyon Kontrol Ürünleri, Bowie & Dick Test Paketleri, Tyvek, Buhar ve körüklü Rulolar ve Poşetleri, Medikal Kraft ve Krepe kağıdı, SMS Nonwoven paketleme ürünleri, Yıkama Dezenfeksiyon Cihazı kirlilik testi ve yıkama indikatörleri, Ultrasonik makinası test kitleri, Sterilizasyon Kapama Makinaları, Sterilizasyon Üniteleri Paslanmaz Çelik ekipmanları tasarım ve montaj işlemlerini yapmaktadır.

Ürünlerinizi benzer ürünlerden ayıran, farklı kılan unsurlar nedir? Üretimde nelere dikkat ediyorsunuz?

Alanında uzman ve yaptığı iş ile ilgili yeterli bilgi ve beceriye sahip çalışanlarıyla MEDSTER minimum risk maksimum hizmet ilkesini baz alarak temiz odada üretimini gerçekleştirmektedir. Müşteri memnuniyeti her daim önceliği olup ürün satışı sonrasında da her aşama da ürünü ile ilgili geri dönüşleri önemseyip aksiyonlar almaktadır. Aldığı her ürünü standardına uygun onaylı ve sertifikalı firmalardan temin etmektedir. Buna rağmen her gelen ürün için mal kabul esnasında idari kontrol ve teknik kontrol proseslerine göre uygunluk testleri yapılmaktadır.
MEDSTER ürünlerini benzer ürünlerden farklı kılan, bu imkan ve hassasiyetle ürettiği ürünlerinin kalitesidir.

Satış öncesi ve sonrası hizmetleriniz var mı?

Satış öncesinde müşterilerimizle olan diyaloglarımızla ihtiyaçlarının analizi ve sonrasında gerekli adetler ve kullanım zamanlamasını yapıyoruz. Sonrası hizmetlerimizle ile de müşterimizi takip ederek işlem hacmi ile sürekli ürün, bilgi ve hizmet desteğimizi devam ettiriyoruz.

Yurt içi ve yurt dışı pazarlama stratejileriniz ve faaliyetleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz? İhracat gerçekleştiriyor musunuz?

Yurt içinde ülke geneline yayılan bir pazarlama ve hizmet ağımız mevcut. Satış pazarlama, kurulum hem de teknik hizmet noktasında kullanıcılarımıza yerli üretimin avantajını sunuyoruz. Bunun yanında ihracat anlamında çok iyi bir yerdeyiz. Cihazlarımızı Avrupa Birliği, Balkanlara ve Orta Doğu ülkelerine ihraç ediyoruz. Gelecek dönemde de başta ABD olmak üzere Güney Amerika Uzakdoğu ülkelerine açılmayı planlıyoruz.

Geleceğe dönük yeni projeleriniz var mı? Hedefiniz nedir?

Gelişim odaklı vizyon el yapısı ile makine parkur yatırımlarına devam eden ve her dönem kendini yenileyen MEDSTER hem yurt içi hem yurt dışı sektörün vazgeçilmez tercihi olmaya devam edecektir. Sektörün ihtiyaçlarını tek bir noktadan temin edebileceği geniş ürün yelpazesi ile sektörün çözüm ortağı olarak ön plana çıkmaktadır. Üretmiş olduğu ürünlerde kalite ve verimliliğin artmasını sağlayarak, üretim adetlerinin artmasına yönelik yeni yatırımların yapılması, üretiminin kalitesini sürekli iyileştirerek daha çok ihracat yapabilmek geleceğe yönelik amaçları arasındadır. En büyük hedefi bir dünya markası olmaktır.

- Sterilizasyon Ruloları
- Sterilizasyon Paketleme Ürünleri
- Sterilizasyon Kontrol Ürünleri
- Sterilizasyon Kapama Cihazları
- Hastane Paslanmaz Çelik Ekipmanları
- Hidrojen Peroksit Sterilizasyon Cihazları

MEDSTER
Sterilizasyon Teknolojileri

WANCARE

With the disinfection products developed by WANCARE; It provides full protection in daily hygiene care, in cases wherepersonal antisepsis is important before surgical intervention, in the cleaning of medical devices used in clinics and surfaces that need disinfection.

WANCARE *geliştirdiği dezenfeksiyon ürünleriyle; günlük hijyen bakımlarında, cerrahi müdahale öncesi kişisel antisepsisinin önem kazandığı durumlarda, kliniklerde kullanılan tıbbi cihazların ve dezenfeksiyonu zaruri olan yüzeylerin temizliğinde tam koruma sağlar.*

Ultrasound ECG Gel
Ultrason EKG Jeli



Oral Care Set
Ağız Bakım Seti



Examination Couch Cloth
Muayene Masa Örtüsü



Islak Bebek Havlusu
Wet Baby Towel





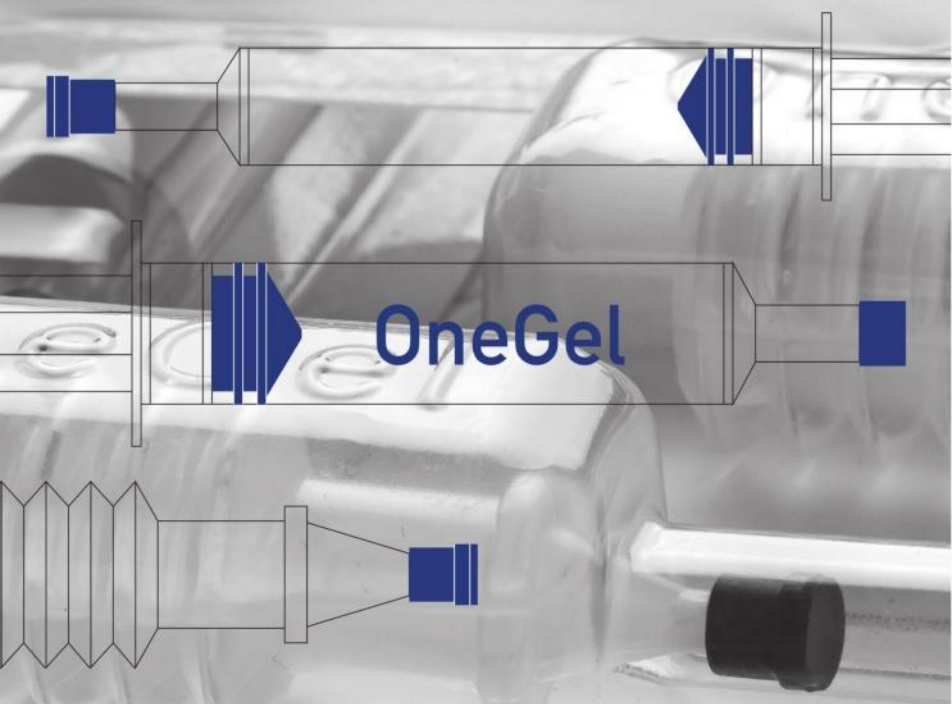
ANTIBACTERIAL, ANTIFUNGUSIDAL AND ANTIVIRAL BODY WIPES

ANTİBAKTERİYEL, ANTİFUNGUSİDAL VE ANTİVİRAL VÜCUT MENDİLLERİ

KAF GRUP SAĞLIK HİZMETLERİ İNŞ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
www.kafgrup.com www.wancare.com.tr info@kafgrup.com wan.care & kafgrup

KAF GRUP

CE 1783



LUBRICANT GEL WITH LIDOCAINE

LİDOKAİN İÇERİKLİ KAYDIRICI JEL

%2 Contains 2% Lidocaine

Anesthetic

Antiseptic

STERILE

93/42/EEC Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında Sınıf 3 Tıbbi Cihazdır.

It is a Class III Medical Device within the scope of 93 / 42 / EEC Medical Device Regulation



Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanları Varis Hastalığına Karşı Çok Önemli Açıklamalarda Bulundu

Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanları Prof. Dr. Mustafa Şırlak ve Prof. Dr. Tankut Akay, vatandaşları varis hastalığına karşı uyardı. Şırlak, varisin birçok etkileri olabileceğini söylerken, Akay ise hastalığın tedavi edilmediğinde pıhtı, kanama gibi sonuçlarla karşı karşıya kalınabileceğini söyledi.

Ulusal Vasküler ve Endovasküler Cerrahi Derneği tarafından "Sağlıklı Bacaklar, Gülen Gözler" mottosuyla Farkındalık Günü etkinliği düzenlendi. Ankara'da bir AVM'de düzenlenen etkinliğe birçok kalp ve damar cerrahisi uzmanı, varis hastalığına maruz kalan kişiler ve vatandaşlar katıldı. Uzman doktorlar katılımcılara ünlü sunucu Özlem Yıldız'ın soruları eşliğinde varis hastalığının nedenleri, tedavi yöntemleri, dikkat edilmesi gerekenleri ve risk faktörleri gibi merak edilenleri anlattı. Etkinlikte Ulusal Vasküler ve Endovasküler Cerrahi Derneği tarafından farkındalık amaçlı tişört dağıtımı da gerçekleştirildi.

"Varis hastalığı görsel bir hastalık"

Etkinlik çerçevesinde varis hastalığı hakkında bilgilendirmeler yapan Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Mustafa Şırlak, "Varis toplar damarların hastalığı. Toplardamarlar bildiğiniz gibi kirli kanı vücudumuzdan temizlemek üzere yukarıya taşıyan damarlar. Bu damarların görevini yapamaması sonucu kan tekrar aşağıda göllenme yapıyor. Daha çok görsel sonuçları ortaya çıktığı zaman farkına vardığımız bir hastalık diyebiliriz. Ama bunun yanında birçok etkileri olabilen bir hastalık" diyerek hastalığı tanımladı.

"Varis hastalığı kadınlarda daha sık görülüyor"

"Maalesef kadınlar varis yönünden biraz daha şanssız. Çünkü yaklaşık 3 kadından biri ve 4 erkekten birinde, orta yaş grubunda varis görülüyor. Yaş ilerledikçe de hastalığın görülme sıklığı artıyor" diyerek varis hastalığının kadınlarda daha sık görüldüğünü söyledi. Prof. Dr. Şırlak, hastalığın risk faktörleri arasında hareketsizlik, fazla kilo gibi etmenlerin bulunduğunu belirterek, "Bu farkındalık gününün en önemli amaçlarından birisi hareketsizlik, fazla kilo gibi önlenebilir risk faktörlerini açıklamak. Ama bunun yanında genetik faktörler, uzun süre ayakta hareketsiz kalma ya da uzun süre oturma gibi faktörler de önemli risk faktörleri arasında" dedi.

"Bacaklarda oluşan ağrılar ve damarların açığa çıkması sonucu bize başvuruyorlar"

Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Şırlak, hastaların ne gibi durumlarda kendilerine başvurduklarını da anlattı. Şırlak, varisin bulgularını "Hastaların çoğu özellikle hanımefendiler kılcal damarların açığa çıkması şeklinde görsel problemlerle karşılaştıklarında bize başvuruyorlar. Bunun yanında bacaklarda yorgunluk hissi, dolgunluk hissi, zonklama, karıncalanma, huzursuz bacak sendromu. Bunlar hep varisin bulguları" sözleriyle ifade etti.

Prof. Dr. Tankut Akay "Varis tedavisini üçe ayırmak mümkün" dedi.

Özellikle yaz aylarına girildiğinde varis şikâyetlerinin arttığını söyleyen Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Tankut Akay, sıcak havalarda hastaların ağrı, kramp, yanma gibi şikâyetlerinin arttığını kaydetti. Varis tedavisini üçe ayıran Akay, şunları dile getirdi:

"Birincisi medikal tedavi. Yani hastaların ağrı, kramp, yanma, karıncalanma gibi şikâyetlerini giderecek ilaç tedavisi. İkinci tedavi endovasküler dediğimiz yani hastaya çok bir ameliyat yükü yüklemeden basit radyofrekans, lazer ya da yapıştırıcı gibi yöntemlerle varisli damarlara sebep olan ana damarın kurutulması. Üçüncü tedavi yöntemi de kozmetik tedavi. Kılcal damar dediğimiz, yani ameliyata gerek göstermeyen ama görüntü olarak problem oluşturan damarların poliklinik şartlarında yakılarak ya da içine bir madde zerk ederek buradaki damarların kurutulması."

Varis hastalarına karşı uyarılarda bulunan Prof. Dr. Akay, hareket edilmesi gerektiği vurgusunu yaparak, "Hastaların sıcaktan kaçınmaları, bacaklarına soğuk suyla masajlar yapmaları, duş aldırmaları, yürüyüş yapmaları, ayaklarını yukarıya doğru kaldırmaları, çok dar kıyafetler giymemeleri, kilo almamaları, yürüme, bisiklete binme gibi sporları alışkanlık haline getirilmesi önerilmekte" dedi.

"Varis tedavi edilmezse konforsuz bir yaşam daha sonrasında ise pıhtı oluşması ve kanama görülmesine yol açabilmektedir"

Varis hastalığının tedavi edilmediğinde ortaya çıkabilecek sonuçları açıklayan Akay, erken dönemde çözüm oluşturmak gerektiğinin altını çizerek, "Varis tedavi edilmezse hastanın şikâyetleri devam eder. Yani konforsuz bir yaşam sürebilir. İlerleyen dönemlerde daha da ilerlemiş varisler hastada ayak bilekleri etrafında yara açılmasına, çok büyük varisler de bazen pıhtı oluşmasına ve bazen de tansiyonunun yükselmesine bağlı olarak kanamalara yol açabilir. Bu yüzden bunlar olmadan önce erken dönemde çözüm oluşturmak gerekiyor. Bizim de bugün dikkat çekmeye çalıştığımız nokta tedavi edilemez duruma gelmeden önce buna dikkat çekmek, çözümleri erken bulabilmek ve tanıyı erken koyabilmek" dedi.

Varis hastalığı yaşayanların beslenmeye dikkat etmesi gerektiğini hatırlatan Prof. Dr. Tankut Akay, varis hastaları çok kilo aldırıcı gıdaları tüketmemeli ve Akdeniz diyetiyle zengin beslenmesini söyledi. Akay, "Kalp ve damar cerrahları olarak dikkat ettiğimiz nokta; hayatımıza hareket katmak, sabit kalmamak hem bu varislerin oluşmasını engellemekte hem de daha kaliteli bir hayata sebep olmaktadır". dedi





TESA Medikal Üretimde Kaliteden Ödün Vermiyor

Tesa Medikal, genç ve dinamik profesyonel kadrosu ve yüksek hedefleri doğrultusunda ülkemiz ekonomisine hız kesmeden katkı sağlıyor. Doğru ürünü tüm Dünya'da müşterileriyle buluşturmak için çalışan Tesa Medikal Genel Müdürü Onur Kürkcü Sağlık Dergisi'nin sorularını cevapladı. Onur Kürkcü , "Çok üreten firma ve marka değil, çok kaliteli sistem üreten firma ve marka özelliğimizden asla taviz vermeyeceğiz." dedi.

Şirketinizin kuruluşu hakkında bilgi verir misiniz?

Kurucumuz Merhum Mete YILMAZ uzun yıllar devam eden ticari hayatına 1980 yılında medikal sektörünü de dahil ederek devam etmiştir. 2010 yılı itibari ile TESA MEDİKAL firmamızı iştiraklerine ekleyerek %100 yerli ve milli ilk ve tek OXYVITAL markası ile PSA OKSİJEN JENERATÖR SİSTEMLERİ üretimine başlamıştır. 2010 yılından bu yana sağlam ve güvenilir adımlarla her gün gelişen teknoloji ile müşterilerimize ve tüm sağlık kullanıcılarına hizmet vermekte, gelişen teknolojinin tüm imkânlarını sistemleri üzerinde uygulamaktayız. Temel amacımız müşterilerimize en az maliyetle, en kısa sürede, en fazla verimlilikte oksijen temin edebilmektir. Bu nedenle OXYVITAL markalı sistemlerimizi geliştirme ve iyileştirmek için AR-GE Departmanımız sürekli çalışmaktadır.

Firmanızın rakiplerinizden farklı yenilikçi ürünleri ve hizmetleri nelerdir?

Rakiplerimizden en büyük farkımız muhtemel müşterilerimizi cihaz satmak için aramıyoruz, yurt içinde ve yurt dışında müşterilerimizin İHTİYAÇLARINI TESPİT ETMEK İÇİN ZİYARET EDİYORUZ. Oksijen kullanıcılarından aldığımız bilgiler ile cihazlarımızı geliştiriyor ve kusursuzu tasarlıyoruz. OXYVITAL markalı tüm ürünlerimizde Dünya'da kalite bakımından kendini kanıtlamış partnerlerle çalışıyoruz. Övünerek bahsetmek isterim ki satış sonrasında tüm müşterilerimize KOŞULSUZ, ZAMAN VE İMKAN ARAMAKSIZIN HİZMET VERMEKTEYİZ. Garantinin tam karşılığını vererek müşterilerimizin satış sonrasında tüm ihtiyaçlarına cevap veriyoruz. Türkiye'de tek bir sistemde ilk olarak 150 m^3/hr kapasiteli PSA OKSİJEN JENERATÖR SİSTEMİNİ üreten yine Tesa Medikal ve lider markamız OXYVITAL'dir.

Bu zamana kadar da üretebilme yeteneğini gösteren firma yoktur. Buda bizim AR-GE mühendislerimizin ne kadar başarılı çalıştıklarının, kimsenin aklına bile getiremediği kapasite de oksijen üretim sisteminin üreteceğini göstermiştir. Dünya'nın hangi ülkesine giderseniz gidin OXYVITAL markası için duyacağınız tek söz "KALİTE" ve "GÜVEN"

Özetle; En kaliteli ve verimli sistemi üretmek, Müşterinin ihtiyacına uygun doğru kapasiteli sistemi vermek, En iyi malzemeyi kullanmak, Satış sonrasında kusursuz hizmet vermek OXYVİTAL MARKASININ diğer ürünlerde olamayan temel özellikleridir.

Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

TESA Medikal olarak OXYVITAL markası ile şu an Dünya'da 43 ülkeye ihracat yaptık yapmaya da devam ediyoruz. Orta Amerikan'dan başlayan Afrika'nın neredeyse tamamına, ASYA 'dan Avrupa'ya uzanan geniş bir ihracat satış ve teknik servis hacmimiz bulunmaktadır. OXYVITAL Sistemlerinin ihracatını buna bağlı olarak sistemlerde kullanılacak olan yedek parçaların ihracat operasyonunu senelerdir başarı ile sürdürmekteyiz.

2022 yılında İhracat hedefiniz nedir?

Şoklara dayanıklı ve seri reflekslere sahip firmamız TESA MEDİKAL, attığı yerinde adımlarla yaşanan her krizden güçlenerek çıkmayı başarmıştır. Covid-19 salgınından kaynaklanan tedarik zinciri problemlerini kimseye yansıtmadan çözümlemiş ve 10 milyon Euro olan ihracat hedefimizi 20 milyon Euro seviyesine çıkararak yükselen grafiğimizi sağlamlaştırmak istiyoruz.

Önümüzdeki yıllarda gerçekleştirmek istediğiniz yenilikler, girişimler ve hedefleriniz nelerdir?

Günümüze kadar dünyada etkin, süper güç olmuş firmalar incelendiğinde hemen hemen hepsinin temelinde bir tür girişimcilik yattığı görülmektedir. Girişimcilik, günümüz şartlarında ve küresel rekabetin giderek yoğunlaştığı küresel dünyada oldukça önem arz eden bir kavramdır. Her düzenin vazgeçilmez unsurları, olmazsa olmazları mutlaka vardır. Serbest rekabet sistemi ya da pazar ekonomisi düzeninin de böyle vazgeçilmezleri vardır. OXYVITAL markası vazgeçilmez, müşterilerini mutlu eden bir markadır. Öncelikli hedefimiz vazgeçilmez sürdürülebilirlik ve orantılı büyümedir. Bu kapsamda yurt dışı ofis açma çalışmalarımız hız kazanmış, yine yurt dışında yeni bir fabrika kurma bitme seviyesine gelmiştir. İnşallah 2022 yılı içerisinde sonuçlandırmayı planlıyoruz.

TESA Medical, which designs on-site oxygen generators for medical and industrial use, provides hospitals with a safe and stable pure oxygen supply with oxyvital PSA oxygen generator. The system, which eliminates all disadvantages of liquid oxygen and high pressure oxygen tubes, is produced directly in the hospital and used when needed, the supplier is not expected to supply. Tesa Medical General Manager Onur Kürkçü said that the global demand for oxygen generators in the field of medicine is increasing rapidly. "We provide the state-of-the-art, on-site oxygen supply that the hospital needs to meet its daily requirements and demands with oxyvital psa oxygen generator. I would like to proudly say that we serve all our customers unconditionally, without time and opportunity after the sale."





Remar Medikal Ar-Ge Çalışmalarıyla Dikkat Çekiyor

Otomatik Kalp Masaj Cihazı Üreten Remar Medikal, Modern ve İleri Teknoloji Makine ve Ekipmanları ile Sektöre Önemli Katkılar Sağlıyor. Sağlık Dergisi'ne Açıklamalarda Bulunan Remar Medikal Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Kanbur, "Remar Medikal Olarak Kalite Standardı ve Ürün Güvenliğini Korumak Şartıyla Daha Ekonomik Fiyat Anlayışı ile Sağlık Sistemimize Değer Katmaya Çalışıyoruz "dedi.

Remzi Bey, şirketinizin kuruluşu hakkında bilgi verir misiniz?

Firmamız REMAR MEDİKAL CİH. SAN. VE TİC. A.Ş. olarak 2016 yılında Makplast Makine Plastik Sanayi ve Tic. A.Ş.' nin çatısı altında kısmi bölünme sureti ile kurulmuştur. Remar Medikal, 16.000m² kapalı alana sahip kendi binasında faaliyet göstermektedir. Modern ve teknolojik makine ve ekipmanlar ile ilaç sektörüne plastik enjeksiyon makineleri ile ambalajlar üretmektedir.

Firmamız 2018 yılından itibaren medikal sektördeki ihtiyaçları karşılamak adına, ülkemizde üretimi olmayan medikal ürünlerin Ar-Ge çalışmalarını yaparak üretimlerini gerçekleştirmektedir.

Firmanızın yenilikçi ürünleri ve hizmetleri nelerdir?

2018 yılında Ar-Ge çalışmalarına başladığımız ve 2021 yılının Mayıs ayı sonunda da CE belgesini alarak Mekanik CPR Cihazı olarak bilinen Otomatik Kalp Masaj Cihazımızın üretimine başladık.

İhracat yapıyor musunuz? Hangi ülkelere yapıyorsunuz?

Şuan Polonya ve Azerbaycan'a ihracat gerçekleştirdik. Yakın zamanda İran, Ukrayna, Malezya ve Sri Lanka ile devam edeceğiz.

Güncel yatırımlarınız ve AR-GE çalışmalarınızdan bizlere bahseder misiniz?

Şu anda 2 farklı proje üzerinde çalışıyoruz. Bu projelerde Ar-Ge çalışmalarımızı sonuçlandırmak üzereyiz. Bu projelerimizden ilki Dısposable Defibrilator Padleri . Bu ürünümüzü diğer projemizden daha önce bitirebileceğimizi düşünüyoruz. Bu ürünün Türkiye de henüz üretimi yok ve tek kullanımlık olmasına rağmen çok yüksek fiyatlara satılıyor. Remar Medikal olarak kalite standardı ve ürün güvenliğini korumak şartıyla çok daha ekonomik fiyat anlayışı ile sağlık sistemimize kazandırmayı planlıyoruz. İkinci projemiz henüz dünyada da üretimi olmayan ve sonuçlandırdığımızda dünyadaki ilk üreticisi olacağımız bir cihaz üzerinde çalışıyoruz. Detayları belirlendikten sonra bu cihazımız ile ilgili bilgileri de paylaşabiliriz.

Türkiye'de medikal sektörün sorunları nelerdir?

Medikal sektörde maalesef yeterli üretici firmamız yok. Ülkemizde kullanılan ürünlerin %90'ı maalesef ki ithal ürünler. Üretimi özendirmek ve desteklemek konusunda hem yatırımcılara hem de ilgili resmi kurumlara büyük görev düşüyor. Bu desteklerin Ar-Ge aşamasından başlayarak üretilen ürünün ticarileşme aşamasına kadar sürmesi gerekiyor. Üretilen ürüne ihalelerde fiyat avantajı uygulamak ya da ödeme konusunda öncelik tanımak maalesef ki bir destek değildir.

Önümüzdeki yıllarda gerçekleştirmek istediğiniz yenilikler, girişimler ve hedefleriniz nelerdir?

Öncelikle Ar-Ge aşamasında olduğumuz ürünleri sonuçlandırmayı planlıyoruz. Bu ürünleri sonuçlandırıp ticari ürün haline getirdikten sonra diğer projeler ile ilgilenebiliriz.



Turkey
Discover
the potential

MediOne®

Medikal Arabalar



ETRG-110

ATGW-110





P2SWG-110



MT-75





MTYW-110

MTBW-110

YERLİ ÜRETİM

ISO

CE

www.medione.com.tr
info@medione.com.tr

We Produce for the World in Türkiye

MediOne®

Otomatik Turnike Cihazı





TRQ-2020



TRQ-2024
TRQ-2022



AVRASYAMED MEDİKAL

Tıbbi Cihazlar ve Ürünler Paz. San. ve Dış Tic. Ltd.Şti

YERLİ ÜRETİM

ISO

CE

Esenyurt Gökevler Mah. Adnan Kahveci Bulv. 563.Sok.A Blok 9B İSTANBUL/TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 590 42 40 - 41 **Fax:** +90 (212) 590 00 15
info@medione.com.tr www.medione.com.tr facebook / avrasyamedikal

Atmosferik Plazma Teknolojisi

SAHARAN ASEPTIZER

SAVAŞTA & BARIŞTA SAHRA TİPİ MOBİL HASTANELER İÇİN
İKLİMLENDİRME VE HAVA STERİLİZASYON CİHAZI





Her türlü sahra tipi çadır ve mobil hastaneler için üretiyoruz.

Sahra Hastaneleri Afetkondu Hastaneler Baraka Tip Hastaneler

Çadır Tipi Sahra Hastaneleri Konteyner Tipi Sahra Hastaneleri Mobil-Treyler Tipi Sahra Hastaneleri vb.

YERLİ ÜRETİM ISO ISO CE

TEKNOMAR® Since 1993 Group



Hemşireler Anadolu Sağlık Merkezi'nde Buluştu "Pandemi Hemşirelerin Değerini Bir Kez Daha Gösterdi"

Anadolu Sağlık Merkezi, Hemşirelik Haftası kapsamında gerçekleştirdiği bilimsel toplantı ile Türkiye'nin her yerinden hemşireleri buluşturdu. 11 Mayıs tarihinde gerçekleştirilen ve online olarak da katılımın gerçekleştiği "Küresel Sağlık İçin Hemşirelik" başlıklı bilimsel toplantıda; Anadolu Sağlık Merkezi Hasta Bakım ve Hemşirelik Hizmetleri Direktörü Birsen Civil Subaş, Johns Hopkins Hastanesi Hemşirelik Kıdemli Başkan Yardımcısı, Hemşirelik ve Hasta Bakım Hizmetleri Başkan Yardımcısı Dr. Deborah J. Baker, Türk Hemşireler Derneği Başkanı Dr. Öğretim Üyesi Azize Atlı Özbaş ve Hacettepe Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Sergül Duygulu toplantıya katılarak deneyimlerini paylaştı.

Tüm dünyada 12-18 Mayıs tarihleri arasında kutlanan Hemşirelik Haftası bu yıl da Uluslararası Hemşireler Birliği'nin (ICN) belirlediği "Hemşireler öncü bir ses: Küresel sağlığı güvence altına almak için hemşireliğe yatırım yapın ve haklarına saygı gösterin" teması ile güçlü bir şekilde kutlanıyor.

Anadolu Sağlık Merkezi, önemli konukları ve konularıyla dikkat çeken "Küresel Sağlık için Hemşirelik" isimli bilimsel toplantı ile Türkiye'nin her yerinden hemşireleri buluşturdu. Ayrıca Anadolu Sağlık Merkezi'nin iş birliği içerisinde olduğu ABD'nin önde gelen sağlık kurumlarından Johns Hopkins Medicine'den Hemşirelik ve Hasta Bakım Hizmetleri Başkan Yardımcısı Dr. Deborah J. Baker'in de katılım gösterdiği 11 Mayıs'taki toplantıya, dileyen herkes online olarak da katıldı.

Bilimsel toplantı ile ilgili bilgiler veren Anadolu Sağlık Merkezi Hasta Bakım ve Hemşirelik Hizmetleri Direktörü Birsen Civil Subaş, "Hemşirelerin yaşadığı sorunlar, çözüm önerileri, mesleği görünür kılma, güçlendirme ve hemşirelik mesleğine yatırım yapmanın önemi gibi konulara değinilen özel bir program oluşturduk. Hemşirelerin yaşadığı zorluklar pandemi döneminde daha da arttı ve görünür oldu. Tüm bu konulara hem Türk Hemşireler Derneği Başkanı Dr. Azize Atlı Özbaş'ın hem de Johns Hopkins Hastanesi Hemşirelik ve Hasta Bakım Hizmetleri Başkan Yardımcısı Dr. Deborah J. Baker'ın katılımı ile değinmiş olmamız, ayrıca önemli" dedi.

Hemşireler olmadan sağlık olmaz

Global anlamda yetersiz iş gücü sorununun hemşirelik mesleğini zorlaştırdığına değinen Birsen Civil Subaş, "Buna bağlı olarak ortaya çıkan aşırı iş yükü, düşük ücret, şiddet, mesleğin değersizleştirilmesi gibi konular en büyük sorunlarımız. Hemşireliğin gücünün farkında olunmasına, hangi alanda, hangi kurumda çalışırsa çalışsın tüm meslektaşlarımızı kapsayacak şekilde güçlenmeye, pozitif çalışma ortamlarına, seslerinin duyulmasına, hemşirelik

mesleğine yatırım yapılmasına ihtiyaç var. Esnek, yüksek nitelikli hemşirelik iş gücü oluşturma ve hemşire haklarını koruma en büyük mesleki ihtiyaçlarımızdan. Hemşireler olmadan sağlığın olmayacağını unutmamalıyız" diye konuştu.

Hemşireleri destekleyen bir hastaneyiz

Anadolu Sağlık Merkezi'nin açıldığı günden bu yana hem hastalarını hem çalışanını merkeze koyan, en büyük sermayesi insan olan ve çalışanına yatırım yapan bir kurum olduğunun altını çizen Birsen Civil Subaş, "Birçok alanda hemşirelerimize, ekip arkadaşlarımıza yatırım yapan, onları destekleyen bir kurumun parçası olmanın ayrıcalıklarını yaşıyoruz. Eğitim, gelişim, kariyer, güçlendirme, görünür kılma gibi birçok konuda sürdürülen birçok çalışma var ancak tek başına bizim kurumsal yatırımımız ve desteğimiz yeterli değil maalesef. Yaşanan sorunlar ulusal ve tüm meslektaşlarımızın sorunları. Unutmayalım ki, herhangi bir yerdeki adaletsizlik, her yerdeki adalete tehdittir" açıklamasında bulundu.

Mücadelesine devam eden tüm hemşirelerin günü kutlu olsun

Birsen Civil Subaş, "Yaşadığı tüm zorluklara ve mesleki kısıtlara rağmen, mesleki ve etik değerlerinden, kalite anlayışından, profesyonelliğinden, şefkatinden ödün vermeden, üretmekten, geliştirmekten vazgeçmeden mücadelesine devam eden tüm hemşirelerin Hemşirelik Haftası'nı içtenlikle kutluyorum. Bu dönemde gücümüzün ve değerimizin farkında olmanın, kullanmanın, en önemlisi tam da bu dönemde birlik olmanın önemini bir kez daha vurgulamak istiyorum" dedi.

Hemşireler pandemi sürecinde çok acı çekti

Johns Hopkins Medicine'in tek bir hastanesinde 4000 hemşirenin çalıştığına vurgu yapan Johns Hopkins Hastanesi Hemşirelik Kıdemli Başkan Yardımcısı, Hemşirelik ve Hasta Bakım Hizmetleri Başkan Yardımcısı Dr. Deborah J. Baker, "Johns Hopkins'te hemşirelik mesleğine yatırım yapmayı çok önemsiyoruz. Pandemi sürecinde hemşireler olarak çok acı çektik, çok yıprandık. Ancak pandemi bize pek çok şey de öğretti. Kendimizi geliştirdik, inovatif bakış açımız ve esnekliğimizi kullandık. Johns Hopkins hemşireliği için kalite, güvenlik, bilimsel araştırmalar yapmak, kanıta dayalı konuşmak önemli. Ekip ruhuna, takım olmaya da büyük değer veriyoruz" şeklinde konuştu.

Hemşirelere değer verilmesi ve takdir edilmeleri gerektiğini söyleyen Dr. Deborah J. Baker, "Hemşireler için sağlıklı çalışma ortamları yaratılması, maddi, manevi destek görmeleri kuruma ve mesleğe bağlanmaları açısından da çok önemli. İyi olmaları, iyi hissetmeleri, motivasyonlarının yüksek olması için her şey yapılmalı. Pandemi tüm dünyaya hemşireliğin ne kadar önemli ve değerli bir meslek olduğunu, desteklenmelerinin, eğitimin ne kadar önemli olduğunu gösterdi. İş sonuçlarının lokomotifinin hemşireler olduğu unutulmamalı. Pandemide biz tamamen personele odaklandık, maddi manevi destek olduk. Mutlu olmaları ve motivasyonlarının yüksek olması için elimizden geleni yaptık" dedi.

Hemşirelerin sürekli eğitim ve gelişimine çok önem veriyoruz

Johns Hopkins hemşireleri olarak misyonlarının sürekli eğitim almak ve kendilerini geliştirmek olduğunu dile getiren Dr. Deborah J. Baker, "Biz kendi hastanelerimizde personelimize çok yatırım yapıyor ve sağlıklı bir ortamda çalışmalarını önemsiyoruz. Eğitimlerine ve takdir almalarına önem veriyor, hemşireleri destekliyoruz. Kurumlar, hemşirelerin kendilerini geliştirmeleri için ortamlar yaratmalılar. Sadece iyi hemşireleri işe almak önemli değil, onları elde tutmak ve gelişmeleri için fırsatlar yaratmak da çok önemli. Hemşirelerin uzmanlıklarına saygı duyulmalı, sözlerine güvenilmeli, değer verilmeli. Hemşireler karar verici olarak rol alabilmeliler. Sağlıklı bir çalışma ortamında konuşabilmek de çok önemli. Sesimizi hep duyurmalıyız. Buna fırsat da verilmeli" şeklinde konuştu.



Birsen CİVİL SUBAŞ

SETRA MEDİKAL



MEDİSAM

www.medisammedikal.com

+90 312 395 04 44-45

info@medisammedikal.com

www.oxyworldpsa.com

Saray Mah. Saraykent
San. Sit. 40. Sok. No:10
Kahramankazan/ANKARA

Oxy World Psa
Health Industries Technologies

www.oxyworldpsa.com



Halkımız ve Eczacılar İsyanlarda

İçinde yaşadığımız 21.yüzyılda toplumun ve devletlerin yaşadığı en önemli sağlık sorunlarının başında; kanser, diyabet, hipertansiyon, koah gibi kronik hastalıklar gelir.

Bu Hastalıklar ölüm nedenlerinin başında gelmekte olup devletlerin yaptıkları toplam sağlık harcamalarının %60- 80'ine neden olmaktadırlar.

TÜİK 2022 verilerine göre Türkiye'nin nüfusu 84.680.273 olup 65 yaş üzeri nüfus ise 8.245.124(%9,7) dir. Bilindiği gibi kronik hastalıklar büyük çoğunluğunda 65 yaş üzeri şahıslarda görülmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti Devleti 16 Mayıs 2006 tarihinde 5502 sayılı Kanun ile Sosyal Güvenlik Kurumu Kanun'unu yürürlüğe koyuyor ve SSK, Bağ-Kur ve Emekli Sandığı kurumları bir araya gelerek bir sosyal güvenlik şemsiyesi altında toplanıyordu. Sosyal Güvenlik Kurumu'nun Mart. 2020'de yayımlanan 2019 Yılı Faaliyet Raporu'na göre Türkiye'deki toplam nüfusun %99 'u sosyal güvence altında olduğu belirtiliyordu.

Bu kurumun tedavi harcamaları içinde en büyük payı ilaç giderleri oluşturmakta idi.

2019 yılında uygulamaları dikkate alındığında katılım payı altında sigortalılardan sadece ayaktan tedavi görenler içinde emeklilerden %10 oranında, çalışanlardan ise %20 oranında para alınmaktadır.



Sosyal Güvenlik Kurumu özellikle yabancı ilaçlar ile ilgili olarak 2009 yılında bir uygulamaya gidiyordu. İlaç Fiyat Kararnamesi adı yürürlüğe giren bu uygulamada Avrupa'da en uygun fiyat alınan 3 ülkenin ortalaması referans fiyat olarak kabul ediliyor ve ilaçlar bunun üzerinden fiyatlandırılıyordu. Bugün Euro'nun 17.50 TL Olduğu bir dönemde Referans fiyatın 6.29 TL olması kabul edilemez bir gerçektir. Aradan geçen 13 yılda İlaç Fiyat Kararnamesi'nde yeni bir düzenlemeye gidilememiştir.

Bunun sonucu olarak tedavi hizmetlerinde büyük bir kaos yaşanmaktadır. Yukarıda sözünü ettiğimiz Kronik Hastalıklarda tedavi amaçlı kullanılan yeni molekül ilaçlar ülkemize getirilemiyor, orijinal ilacın bulunmadığı durumlarda eşdeğer ilaçlar ile çözümler aranmaya çalışılmaktadır. Her reçetedeki 5 ilaçtan 1'ini bulamayan hastalar kapı kapı Eczaneleri dolaşmaktadırlar. Bunlara ilaveten bu kritik ilaçlarda alınan fiyat farkı da 2 katına çıkmış durumdadır. Bu ve benzeri sorunlar hastalar ile eczacılar arasında şiddete varan üzücü tartışmalara neden olmaktadır.

Diğer yandan Eczaneler açısından bakıldığında ilaç depolarına ödenecek borçların artması nedeni ile eczaneler depolardan yeterli ilaç temin edememektedirler. Türk Eczacılar Birliği ve 54 Bölge Eczacı Odası ortak bir deklarasyon yayınlayarak 44.000 eczacının bu ve benzeri sorunlarını kamuoyu ile paylaşmışlardır.

Eczacıların biriken kredi borçlarının biran önce silinmesi için mali çabaların harcanması ve hastalarımızın kullandıkları ilaçlar için Referans Fiyat uygulamasının günün koşullarına uygun bir şekilde yeniden düzenlenmesi biz tüm sağlık çalışanlarımızın ortak dileğidir.

Not: 8 Temmuz 2022 Resmî Gazete'de Beşeri Tıbbi Ürünlerin Fiyatlandırılmasına Dair Kararın 6.Maddesi değiştirildi. Bu Maddenin Geçici 5.maddesine göre 1 Euro değeri %25 oranında arttırılmıştır.

Serdar Bastan

turkuaz Healthcare

Turkuaz Healthcare CEO'su Ömer KOÇ: "2022 Yılında Özellikle ABD ve Avrupa Pazarlarında Yatırımlarımıza Ağırlık Vereceğiz"


Ömer KOÇ

Turkuaz Healthcare büyümesini hızlı bir şekilde sürdürüyor. Turkuaz Healthcare 200'ün üzerinde ürün çeşitliliği ve 128'den fazla ülkeye yaptığı ihracatla dünya pazarında önemli bir yer ediniyor. Sağlık Dergisi'ne açıklamalarda bulunan Turkuaz Healthcare CEO'su Ömer Koç, Yurt dışı stratejileri doğrultusunda 2022 yılında özellikle ABD ve Avrupa pazarlarında yatırımlarına hız vereceklerini söyleyerek, "Yurt içi pazarda mevcut güçlü üretici kimliğimiz ve prestijli marka imajımız ile ürün gamımızı geliştirerek ve satış ağımızı genişleterek insan sağlığına fayda sunma çalışmalarımıza devam edeceğiz. Öncelikli genişletmeyi planladığımız pazar hedeflerimizi Amerika ve Avrupa bölgeleri oluşturuyor. Bu doğrultuda farklı bölgelerde yurt dışı ofislerimizi hayata geçireceğiz. ABD, Chicago'daki ofisimizi açtık, bir sonraki destinasyonumuzu ise İngiltere olarak belirledik." dedi.

Çok geniş bir ürün portföyüne sahipsiniz. Hangi alanlarda üretim gerçekleştiriyorsunuz ve neler üretiyorsunuz?

Turkuaz Healthcare tesislerinde; hastane kullanımına yönelik medikal kimyasallar, profesyonel dezenfektan ve antiseptik ürünlerinin yanı sıra eczane kanalına yönelik cinsel sağlık ürünleri, reçetesiz ürünler (OTC), gıda takviyeleri ve kozmetik ürünler olmak üzere birçok alanda üretim gerçekleştiriliyor. Konix, Kly, Konilube, Konicare, Mediseptica, Joy Drops, Gynotal, Gynoseed ve Vitasupp dünya çapında tanınan tescilli markalarımız. Bunların yanında, Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen firmalarına talep ettikleri ürünlerin Ar-Ge ve üretim süreçlerini üstlenerek OEM, OBL ve PL ürünler de sunuyoruz.

Turkuaz Healthcare üretimde nelere dikkat ediyor, üretim teknolojiniz ve ürünlerinizi farklı kılan unsurlar neler?

Bilim ve Teknoloji Bakanlığı onaylı Ar-Ge Merkezimiz, sektörünün en kapsamlı tasarım, inovasyon ve ürün geliştirme altyapısına sahip araştırma geliştirme merkezi konumundadır. Bilime dayalı yenilikleri takip ederek Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz özel ürünlerimiz ile yenilikçi, inovatif ve teknolojik gelişmelere önderlik ediyoruz. Ürünlerin tüm süreçlerinde uluslararası kalite standartlarına sahip olduğumuzu gösteren GMP (İyi Üretim Uygulamaları) Sertifikasına ve Sınıf I, CE sertifikalı Sınıf IIA, Sınıf IIB ve Sınıf III ürünler ürettiğimizi belgeleyen ISO 13485:2016 sertifikalarına sahibiz. Medikal sektöründe Sınıf III seviyesinde üretim standartlarına sahip Avrupa'nın sayılı üreticilerinden biriyiz.

YENİ ROTAMIZ
CHICAGO

22 yıllık tecrübemizle küresel arenadaki markalaşma stratejilerimizi, dünyanın çeşitli bölgelerindeki lokal ofislerimizle destekliyoruz.



turkuaz Healthcare

EUROPE'S LEADING MEDICAL GEL MANUFACTURER,
THE CHOICE OF MEDICAL PROFESSIONALS!

www.turkuazsaglik.com.tr'u ziyaret etmek için Qr kodu cep telefonunuza okutun.

@turkuazhealthcare

26.500 m^2'lik üretim kampüsüne sahip şirketimizde tüm Tıbbi Cihaz ürünleri class 10.000 ve class 100.000 standardına sahip temiz oda koşullarında üretiliyor.

Üretim bantlarımızda yaşanan süreçlerin tamamını yalın üretim prensibine göre şekillendiriyoruz. Üretime değer katmayan aktivite ve eylemleri ortadan kaldırıyor, bu eylemler için sarf edilen efor ve karşılaşılan maliyeti en aza indirgiyoruz.

Turkuaz Healthcare kısa sürede dünyanın önde gelen üreticilerinden biri oldu. Bunu nasıl başardı?

Turkuaz Healthcare olarak faaliyetlerimize 2000 yılında ultrason jeli üreterek başladık. Geçen süre zarfında Ar-Ge ve dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlar ve patentli ürünlerimiz ile sektörün tasarımcılarından biri haline geldik. 22 yıllık tecrübemiz, ileri seviye üretim teknolojilerimiz ve üstün kalite standartlarımız ile küresel arenada kendimizi ispatlayarak dünyanın lider üretici firmalarından biri olduk. Ürünlerimizi insan sağlığını tüm değerlerin üzerinde tutarak geliştiriyor, sektörde şeffaf ve güvenilir bir oyuncu olma vizyonumuzla öne çıkıyoruz.

İş ortaklarımızın hayatını kolaylaştıran ürünlerimiz, servis kalitemiz ve dijital çözümlerimiz ile müşterilerimize her zaman hızlı ve kapsayıcı hizmet vermek birincil önceliğimiz. Bu kapsamda ERP çözümlerimizde dünyanın lider kurumsal uygulama yazılımları sağlayıcısı SAP'yi tercih ediyoruz. Tüm kalite süreçlerimizin otomasyonunu sağlayan entegrasyonu QDMS Entegre Yönetim Sistemi ile gerçekleştiriyoruz. Çevikliğin ve sürdürülebilirliğin öneminin gün geçtikçe arttığı günümüz koşullarında iş süreçlerimizi dijitale taşıyarak eBA Belge, Doküman ve İş Akışı Yönetim Sistemi'ni hayata geçirdik. eBA ile birlikte iş süreçlerimizin hızlı bir şekilde elektronik otomasyona taşıyor ve diğer kurumsal uygulamalarımızla entegrasyonunu sağlayarak iş akış süreçlerimizi geliştiriyoruz.

Son teknoloji ekipmanlar kullanılarak tasarlanan üretim tesisimizde, kurumsal süreçlerimizin optimizasyonu, hızlandırılması ve otomasyonu için hayata geçirdiğimiz sistemler ile süreç odaklı iş yapma ve ham maddenin sürekli akış halinde hızlıca müşteriye ulaştırılıp değere dönüştürülmesini sağlamak amacıyla aldığımız aksiyonlar bizi dünyanın önde gelen üreticilerinden biri konumuna taşımıştır.



Faaliyet göstermiş olduğunuz alanlarda pazarın geleceğini nasıl görüyorsunuz? Türkiye bu pazardan yeterli payı alabiliyor mu?

Medikal sektöründe, rekabetin içinde yer alan uluslararası markalar, agresif pazarlama ve yayılma stratejileri pazarın dinamiklerini kolaylıkla değiştirebiliyor ve yerel markaların rekabet gücünü ciddi oranda zayıflatabiliyor. Mevcut küresel rekabete karşı koymanın ve hatta bu rekabeti tehditten ziyade avantaja dönüştürebilmenin en önemli yolunun, açıldığımız uluslararası pazarlarda müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmak olduğunu görüyoruz. Bu hedef doğrultusunda da çalışmalarımızı iyileştirerek sürdürüyoruz. Saygın üretici kimliğimiz, güvenilir markalarımız ve inovatif çözümlerimizle pazarın değişen ihtiyaçlarına çözümler sunuyoruz. Turkuaz Healthcare olarak Avrupa'nın lider, dünyanın en büyük 5 üreticisinden biri olarak ülkemizi küresel arenada başarıyla temsil ediyoruz.

Yurt içi ve yurt dışı pazarlama stratejileriniz ve faaliyetleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Hangi ülkelere ihracat gerçekleştiriyorsunuz?

200'ün üzerinde ürün çeşitliliğimiz ve 128'den fazla ülkeye yaptığımız ihracat ile bugün tüm dünyada tanınan bir üretici marka konumundayız. Üretim kapasitemizin yüzde 75'ini ihracat oluşturuyor. Tüm Türkiye'nin medikal jel ihracatının yüzde 65'ini tek başına Turkuaz Healthcare olarak karşılıyoruz.

Orta ve uzun vadede hedefimiz iç ve dış piyasada markalarımızın bilinirliğini artırmak ve öncelikle kendi markalarımızla sektörde büyüme yönünde olacak. Medikal ürünler alanında, global arenada birinci ligde rekabet eden lider Türk üreticisi olma vizyonu ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Yurt dışı stratejilerimiz doğrultusunda 2022 yılında özellikle ABD ve Avrupa pazarlarında yatırımlarımıza ağırlık vereceğiz.

Yurt içi pazarda mevcut güçlü üretici kimliğimiz ve prestijli marka imajımız ile ürün gamımızı geliştirerek ve satış ağımızı genişleterek insan sağlığına fayda sunma çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Geleceğe dönük yeni projeleriniz var mı? Hedefiniz nedir?

Globalleşme adımlarımızı hızla atıyor, yurtdışında yatırımlarımızla büyümeyi odağımıza alıyoruz. Öncelikli genişletmeyi planladığımız pazar hedeflerimizi Amerika ve Avrupa bölgeleri oluşturuyor. Bu doğrultuda farklı bölgelerde yurt dışı ofislerimizi hayata geçireceğiz. ABD, Chicago'daki ofisimizi açtık, bir sonraki destinasyonumuzu ise İngiltere olarak belirledik.

Turkuaz Healthcare olarak çevre bilincini ve sürdürülebilirliği de odağımıza alıyoruz. Kurumsal sürdürülebilirlik girişimlerinin bir parçası olmak ve şirketimizin kurumsal marka ve işveren markasını destekleyerek çalışanlarımızın beklenti ve ihtiyaçlarına uygun doğru ve güncel aksiyon alanlarını keşfetmek bugün olduğu gibi gelecekte de projelerimiz arasında olacak.



oryamed

ORYAFLEX HIGH FLOW THERAPY CANNULAS



İdealtepe Mah. Dik Sok. Eko Plaza
No: 1/6 Maltepe / İSTANBUL

www.oryamedikal.com.tr
info@oryamedikal.com.tr

TEL : +90 (216) 383 26 76
FAX : +90 (216) 441 25 99



TÜSEB Başkanı Prof. Dr. Erhan AKDOĞAN: "Ar-Ge ve Teşvikler Konusunda Sıkıntımız Yok Prototipleri Ürüne Dönüştürme Noktasında Eksikliğimiz Var"

MÜSİAD'ın düzenlediği Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesi'nde kamu destekleri ve teşvikleri düzenlenen bir oturumla ele alındı. Oturumda konuşan TÜSEB Başkanı Prof. Dr. Erhan Akdoğan, Türkiye'nin teşvikler konusunda sıkıntı yaşamadığını, prototiplerin ürüne dönüşme noktasında eksikliğimizin bulunduğunu söyledi. Akdoğan, "prototipten ürüne gidiş noktasındaki boşluğun kapatılması gerekiyor. Sürekli fikir alışverişi yapılıyor, konuşuluyor ama eyleme geçme noktasında bazı rol model örneklere fazlasıyla ihtiyacımız var." dedi. TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal ise, katma değeri artırmak için daha rekabetçi ve zor sorunlara talip olmamız gerektiğini söyleyerek, "rekabetçi olmalıyız ve katma değerimizi arttırmalıyız. Katma değerimizi arttırabilmek için daha rekabetçi daha zor sorunlara talip olmamız lazım. Bu kapsamda da kamu desteklerinin, Ar-Ge bileşenlerinin teşviki ve daha fazla işbirliği yapmamız gerekiyor." şeklinde konuştu.

Başkanlığını MÜSİAD Ankara Başkan Yardımcısı Fatih B. Yülek'in üstlendiği "Sağlık Sanayi Yatırımları ve Kamu Destekleri" Oturumunda; Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürü Dr.Mehmet Yurdal Şahin, TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal ve TÜSEB Başkanı Prof. Dr. Erhan Akdoğan konuşmacı olarak yer aldı.

Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürü Dr. Mehmet Yurdal Şahin, devlet yardımları konusunda dünyanın önde gelen ülkelerinden birisi olduğumuzu söyleyerek, "Ülkelerin ekonomik ve sosyal yapılarını iyileştirmek için teşvik sistemine başvururlar. Devlet yardımları konusunda dünyada en iddialı, ciddi deneyime sahip ülkelerden birisiyiz. Teşvik sistemimiz, istihdam, ihracat, teknoloji, Ar-Ge, bölgeler arası gelişmişlik farkını azaltmak, illerin potansiyelini ortaya çıkarmak gibi birçok amaca hizmet ediyor." dedi.

Devletlerin en çok tercih ettiği sistemin teşvik sistemi olduğunu vurgulayan Şahin, "Teşvik sisteminin içerisinde ihracattan, teknolojiden, istihdamdan, Ar-Ge'den her şeyi içinde barındıran bir çok sistem olduğunu görüyoruz. Devletlerin en çok tercih ettiği sistemlerden birisi de teşvik sistemidir. 4 tane temel bileşenimiz var; yatırımlarda devlet yardımları hakkında kararlar, proje bazlı teşvik sistemi, teknoloji odaklı sanayi hamlesi programı, cazibe merkezleri programları gibi bizim yürüttüğümüz 3 tanesi ana 1 tanesi de yardımcı olan bir sistemdir.

Teşvik sistemimiz 4 ana bileşenden oluşmaktadır. Bunlar; bölgesel teşvik sistemi, öncelikli yatırım konuları, stratejik yatırımlar ve genel teşvik sistemidir. 9 tane teşvik unsurumuz var; KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimi, sigorta pirimi işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsisi, tek nakit destek unsurumuz faiz veya kar payı desteği, KDV iadesi, sigorta pirimi işçi hissesi desteği. Biz yatırımları belirli bir asgari tutarın karşılanması kaydıyla destekliyoruz. Genel teşvik sistemimizde bunun en az 3 milyon TL olması gerekiyor 1.ve 2. Bölgelerimizde. Diğer bölgelerimizde ise 1,5 milyon TL olması gerekiyor. Stratejik yatırımlarda bu tutar 50 milyon TL'dir. Bölgesel teşvik sisteminde ise 1,5 milyon TL'den başlamak kaydıyla desteklerden faydalanılabiliyor. Arazi, arsa, bina, inşaat ve makine teçhizat harcama tutarının dört, beş yıl içerisinde bu kadar olması gerekiyor. Bugün belge aldınız 2 yıl harcama yapmadınız ama daha sonra arazi, arsa, bina inşaatı derken 1.5 milyon yada 3 milyon TL harcama yaptınız, buradaki tutarlara ulaşılması bizim için yeterli." diye konuştu.

Son 10 yılda, ilaç sektöründe 46 yabancı sermaye ve 238 yerli sermeye olmak üzere 284 yatırım teşvik belgesi düzenlediklerini ifade eden Şahin, "Tıbbi cihaz sektörü için 811 yatırım teşvik belgesi düzenledik. Bunların 779'u yerli 32'si yabancı sermaye için ve bunlar için yaklaşık 12 milyar liralık yatırım ve yaklaşık 21 bin kişiye de istihdam öngörmüşüz. Ayrıca hastane yatırımlarına da bölgesel destekler veriyoruz. Bunun yanında tıp ve diyaliz merkezlerine, tahlil laboratuvarları, manyetik görüntüleme merkezi, fizik tedavi ve ağız ve diş sağlığı konularını da destekliyoruz.

Teşvik unsurlarını gelişmiş seviyesine göre 6 bölgeye ayırdık. Bunu yapmamızdaki amaç az gelişmiş bölgeye doğru gidildikçe daha fazla destek veriyoruz. Sağlık sektöründe faaliyet gösterenlere öncelikli yatırım destekleri sunuyoruz. Yüksek teknoloji sınıfında yer alan ilaç yatırımları, laboratuvar yatırımları, tıbbi cihaz yatırımları 5. Bölge desteğinden yararlanmaktadır. İlk dört bölgede yapılması halinde Ankara'da yapılsa bile 5'inci bölge desteğini verdiğimiz konuları içeriyor.

Stratejik yatırımlarımızda herhangi bir sektör zorunluluğumuz yoktur. 4 tane kriter mevcuttur: yatırım 50 milyon liranın üzerinde olacak, o ürünle sağlanan katma değer %40 ve üzerinde olacak, kurulu kapasite ithalattan az olacak ve son bir yıllık ithalatımız en az 50 milyon dolar olmalı. Bu dört kriteri sağlayan imalat sektördeki herkesi stratejik yatırım olarak kabul ediyoruz. Proje bazlı sistemde de ilaç ve tıbbi cihaz firmalarımız yararlanabilmektedir. Tıbbi cihaz sektöründe 10 yılda 811 tane teşvik belgesi düzenledik. 779 adet yerli, 32 adet yabancı sermayeli firmalarımız için ve toplam 13 milyarlık bir yatırım öngördük. Yaklaşık 21 bin kişiye istihdam önerisinde bulunduk. Aynı zamanda hastane yatırımlarını bölgesel desteklerle destekliyoruz. Bu kapsamda da Türkiye'de son 10 yılda 839 belge düzenledik. Yaklaşık yatırım tutarı 70 milyar Türk lirası. Bu kapsamda da yine 77 bin kişiye istihdam sağladık." şeklinde konuştu.



biyotem

stryker

medCOMP

The Leading Neurointervention and Vascular Access Company. Since 1984.

















ANKARA GENEL MERKEZ

Adres : Marmara Sokak
No:16/11-14 Sıhhiye /ANKARA
Telefon : +90 312 435 97 30
Faks : +90 312 435 96 54
e-posta : bilgi@biyotem.com.tr

İSTANBUL - ANADOLU ŞUBE

Adres : Kısıklı Mahallesi
Reşatbey Sokak No:40/2
Üsküdar / İSTANBUL
Telefon : +90 216 481 96 13-14-15
Faks : +90 216 481 96 17
e-posta : bilgi@biyotem.com.tr

İZMİR ŞUBE

Adres : 1438 Sokak no: 14/1
Alsancak / İZMİR
Telefon : + 90 232 463 90 75 -
421 89 37 - 422 48 24
Faks : + 90 232 4218937
e-posta : bilgi@biyotem.com.tr

www.biyotem.com.tr

NÖRONAVİGASYON

BEYNİNİZ EMİN ELLERDE

YÜKSEK KALİTE, MAKSİMUM ÇÖZÜM



Altarnatif

Altarnatif Tıbbi Aletler

info@altarnatifmedical.com
www.altarnatifmedical.com
+90 332 324 44 33
Ferhuniye Mah. İlkap Sok. Yüzbaşıgil 2 İşhanı No: 8 Kat: 2 Daire : 205 Selçuklu KONYA / TÜRKİYE

"Yeni Dönemde En Büyük Desteği Proje Platformlarına Vereceğiz"

TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal ise, katma değeri arttırmak için daha rekabetçi ve zor sorunlara talip olmamız gerektiğini söyleyerek, "Yenilikçi programlarımızda yüksek teknoloji platformları bizim öncelikli alanlarımızdır. Yenilenebilir enerji dışındaki tüm başlıkların hepsi sağlık sektörünü doğrudan veya dolaylı yoldan etkilediğini görüyoruz. Projeye değil platforma destek veriyoruz. Bu platformun altında kaç tane proje çalışacağını kimin nasıl sonlanacağını kendilerinin karar vermelerini istiyoruz. Şuan için en yüksek desteği burada veriyoruz; 75 milyon TL hibe destek, %100 hibe destek. Bu bilgiyi, çıktıyı kullanacak kurumların iş birliği yapmasını istiyoruz ve her bir platformun altında kaç tane proje çalışılacağını, kimin nasıl fonlanacağını kendilerinin karar vermesini istiyoruz. Bu platformdan çıkarılacak olan teknoloji ve ürün diğer ifade ile TÜBİTAK'ın asli görevini bu platformun yönetmesini istiyoruz. Örneğin MÜSİAD gibi şemsiye yapıların bu tip firmaları, teknoloji geliştiren firmaları ve kurumları bir araya getirip bu programa başvurması bizim arzu ettiğimiz ve gelecekteki çözüm noktalarının bunun üzerinden olmasını beklediğimiz bir sistem." dedi.

TÜBİTAK'ın desteklediği önemli bir başlığın da sağlık sektörü olduğunu dile getiren Mandal, bu alanda desteklenme oranının yüzde 73 olduğunu vurguladı. Bireysel Genç Girişimci Programı ile henüz firmalaşmamış, iş fikri olan ve bunu girişime doğru dönüştürmek isteyen kurumlar için 450 bin liralık destek verdiklerini belirten Mandal, "İnsan kaynağının geliştirilmesi için Sanayi Doktora Programı var. Bu program 7 yıllık bir program. Gelecekteki en önemli ihtiyaç insan kaynağı. Sağlık başlı başına ciddi bir alan. Bizim katma değeri artırmamız lazım. Bunu artırmamız için de daha rekabetçi ve zor sorunlara talip olmalıyız. Birlikte iş yapmaya yönelik modellere ihtiyaç var." dedi.

"İlaç, Aşı, Tıbbi Cihaz Ve Tanı Kitleri Alanında Destekler Verdik"

Türkiye Sağlık Enstitüleri (TÜSEB) Başkanı Prof. Dr. Erhan Akdoğan, 2019'da başlattıkları teşvik programlarını 2021'de geliştirerek ilaç, aşı, tıbbi cihaz gibi alanlar için özel destekler sağladıklarını söyleyerek, "Cumhurbaşkanımızın sağlık, bilim ve teknoloji konusunda aldığı kararları uygulamak ve bu kararlar arasında eş güdüm sağlamak, bilimsel araştırma yapmak, ileri teknoloji geliştirme ve inovasyon çalışmaları yapmak, ürüne dönüştürme ve ticarileştirme çalışmaları yapmak ve sağlık alanında akreditasyon çalışmaları yapmak üzere Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı'nın kurulduğunu görmekteyiz.

TÜSEB hali hazırda 9 adet enstitüsü ile Ar-Ge çalışmaları yapıyor, bilimsel çalışmalar yapıyor ve özellikle de yerlileşme alanında çalışmalar yapıyoruz. TÜSEB Sağlık Bakanlığı'na bağlı bir kuruluş olarak Sağlık Bakanlığı'nın ihtiyaçları doğrudan karşılayan bir kurumdur.

İlaç, aşı, tıbbi cihaz ve tanı kitleri alanında destekler verdik. Ama 2022'ye geldiğimizde Ocak ayı itibarıyla daha farklı bir duruma geçtik. Burada destek programlarımızı A, B, C ve D şeklinde 4'e bölerek kodladık. Bunların ilk ikisi özellikle akademi destekleri yani A gurubunda özellikle doktora ve tıbbi uzmanlık öğrencilerimiz özellikle bizim odaklanmış olduğumuz hedef gruplardan bir tanesi. Mühendislerin veya üniversitelerde görev yapan hocalarımızın akademisyenlerin başvuracakları teknoparklar, transfer ofisleri, fikirlerini taşıyabilecekleri yerler var fakat baktığınızda özellikle kamu hastanelerindeki sağlık profesyonellerinin fikirlerini ürüne dönüştürecek olan mekanizmalar noktasındaki eksikliği biz TÜSEB olarak doldurmak amacıyla çeşitli çalışmalar yapıyoruz.



Burada 21 adet, günümüzde biyoteknolojik süreçlerde en önde olan ve önümüzdeki 20, 30, 50 senelik projeksiyonda ön plana çıkan konuları birinci öncelik olarak destekliyoruz ama baktığımızda özellikle buradaki C ve D gurubu desteklerimiz bizim sektör desteklerimiz olarak karşımıza çıkıyor ve öncelikli konularda bu alanda Ar-Ge desteği veriyoruz. Genel olarak baktığımızda Türkiye'de Ar-Ge teşvikleri noktasında çok ciddi problemin olmadığını görüyoruz. Buradaki problem prototipten ürüne gidiş. Bu noktada boşluğun kapatılması gerekiyor. Çalıştaylar yapılıyor, sürekli sizin fikriniz soruluyor, bizim fikrimiz alınıyor sürekli konuşuyoruz ama eyleme geçme noktasında bazı rol modellere fazlasıyla ihtiyacımız var. Buraya odaklanmamız gerektiğini görüyoruz.

Sektörel destekler noktasında küçük orta ve büyük ölçekli projelerde C grubunda 5 milyon TL'ye kadar destekler veriyoruz ama stratejik Ar-Ge projelerinde özellikle davet usulü belirli konularda daha yüksek proje destekleri verdiğimizi söylemek istiyorum. Bizim özellikle sektörün firmalarımızın geliştirmiş olduğu ürünlerde ihtiyaç duydukları klinik araştırma çalışmaları için sürekli olarak açık tuttuğumuz bir çağrımız var. Bu çağrıya sürekli olarak başvuru alıyoruz.

Örnek vermek gerekirse; SMA tanı kiti konusu kanayan bir yaraydı. SMA tanı kiti noktasında bakanlığımız bize ihtiyacı bildirdiğinde biz iki şey yaptık; Elinde prototip olan firmalarımız vardı, ikincisi ise Ar-Ge yapmak isteyen hocalarımız vardı tanı kiti geliştirmek için. Biz bu çağrıyı ikiye böldük. Özellikle firmalarımızın elindeki prototiplerin validasyona ihtiyaçları vardı ve saha tarama testlerine ihtiyaçları vardı. Biz bu aradaki, 'arayüz' olma vazifesini gerçekleştirerek firmalarımızın prototiplerini kamu hastanelerimizde ve Halk Sağlığı Genel Müdürlüğümüzle beraber hem validasyonlarını yaptık hem de sahada taramalarını yaptık. Daha sonra bu validasyondan geçen prototipler Sağlık Bakanlığımızın ilgili konuda açmış olduğu ihaleye başvurdular ve şuanda Sağlık Bakanlığımız çok çok daha efektif bir maliyetle yerli SMA tanı kitlerini sahada kullanıma almış oldu.

TÜSEB olarak 7 adet yerli aşı projesi destekledik. TURKOVAC aşımız aşı onayı alan 9 ülkeden birisi oldu. Kamuda üretilmiş, ruhsatlanmış ve sahada kullanılabilmiş ilk ve tek covid-19 tanı kitimizi de biz biyoteknoloji enstitümüzde gerçekleştirdik. TÜSEB olarak daha spesifik ve konu odaklı hareket ediyoruz." şeklinde konuştu.





Türkiye'de 2 Kuruluş Yıl Sonuna Kadar MDR Konusunda Yetkilendirilebilir

MÜSİAD'ın düzenlediği Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesi'nde MDR konusu geniş kapsamlı ele alındı. MDR konusunda firmaları en çok zorlayacak konu dünya genelinde onaylanmış kuruluş sayısı azlığı ve ülkemizde hiç onaylanmış kuruluş bulunmaması. 25 Mayıs 2024 son tarih. MDR süreçlerini tamamlayamayan firmalar bu tarihten sonra piyasaya ürün arz edemeyecek. Peki Dünya'da ve Türkiye'de bulunan binlerce firma onaylanmış kuruluş eksikliğinde klinik araştırma, makale yayını, teknik dosya çevirileri gibi süreçleri tamamlayabilecek mi? İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'nun en yetkili isimleri ve uzmanlar bu konulara açıklık getirdiler.

Başkanlığını MÜSİAD Ankara Sağlık Kurul Başkanı Mustafa DAŞCI'nın gerçekleştirdiği MDR oturumuna; TİTCK Başkanı Doç. Dr. Tolga KARAKAN, TİTCK Başkan Yardımcısı Mehmet Hakan FIRAT, TİTCK Tıbbi Cihaz Onaylanmış Kuruluş ve Klinik Araştırmalar Dairesi Bşk. Fatih TOPUZ, Ankara Üniversitesi Biyomedikal Mühendisliği Bölümünden Prof. Dr. Hilal GÖKTAŞ, Anka Global Uygunluk Değerlendirme – Medikal Denetçi Gökhan ER ve HEBU Medikal Temsilcisi Alparslan AKYOLAL konuşmacı olarak katıldı.

Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurum Başkanı Doç. Dr. Tolga Karakan, MDR süreci öncesi ve gelinen noktayı özetleyerek, "Tıbbi cihaz ülkemizde gelişmekte olan bir sektör. 1990'lı yıllarda Avrupa Birliği'nde başlayan regülasyonların ülkemizdeki karşılığı 2000'li yıllarda MDD süreci ile başladı. MDD sürecinin başlangıcında da şuan olduğu gibi bir çok kafa karışıklığı mevcuttu ülkemizde. Acaba buna adapte olunabilecek mi? Diye.

Tabi yıllar içinde görüldü ki MDD'ye Türk sanayisi hızlı bir şekilde adapte oldu. Gücünü ve ihracat potansiyelini gitgide arttırdı. 2017 yılına geldiğimizde tıbbi cihaz regülasyonlarında bir değişiklik daha oldu, bunların gerekçelerini hepimiz biliyoruz. İlaca benzer regülasyonlar geldi. Ülkemiz de geçen yıl 26 Mayıs itibariyle MDR sürecine dahil olmuş oldu. Bundan sonra MDR süreci ile beraber bir çok gerekililer tıbbi cihaz alanında değişikliğe uğradı.

Sektörümüzün aklında bir çok soru işareti olduğunu biliyorum. Geçiş süreci ile ilgili sıkıntılarınızın olduğunu, neyi nasıl yapacağınızla ilgili aklınızda soru işaretleri olduğunu biliyorum. Şunu unutmamamız gerekiyor bu regülasyonlar tıbbi cihaz sektörünün ihracat potansiyelini yıldan yıla attırdı.

Pandemi döneminde tıbbi cihaz alanında 5 milyar dolarlık ihracat rakamlarına ulaştık. Bunun devamlı olabilmesi için bu süreçte de yeni regülasyonlara hızlı bir şekilde adapte olup buradaki gücümüzü devam ettirmemiz gerekiyor. Bunun için sektör, ilgili paydaşlar ve Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu el ele verip hızlı bir şekilde bu adaptasyonu sağlaması gerekiyor. Şuna inanıyorum ki tıbbi cihaz sektörü bu regülasyondan daha güçlü bir şekilde çıkacak. İlerleyen günlerde daha yüksek ihracat rakamlarını konuşuyor olacağız." dedi.

ALEDA

Hedefiniz Hedefimizdir

Our goal is making yours



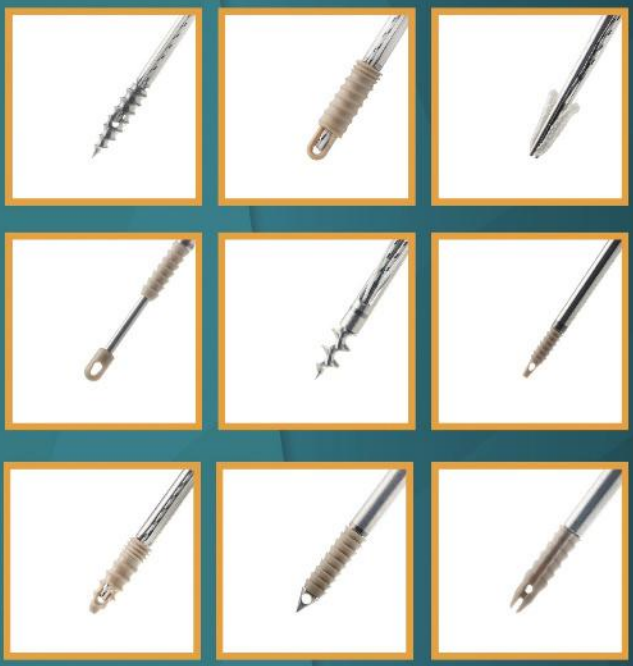







ALEDA

Hedefiniz Hedefimizdir
Our goal is making yours



+90 312 397 70 41
www.aledamakina.com
info@aledamakina.com
Çamlıca Mah. Anadolu Bulvarı No: 20 Timko Toplu İş Yerleri R6 Blok Yenimahalle - Ankara / TURKEY

TİTCK Başkan Yardımcısı Mehmet Hakan Fırat ise, bu sürecin yaklaşık 20 yılı aşkındır devam ettiğini belirterek, "Bu süreç ülkemizin Avrupa Birliğine uyumu konusunda zorlu bir süreç olarak görülebilir ama fakat bir çok zorlu engeli aştık. Şuanda belki de son merhalesine geldik. Bizler Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu olarak tıbbi cihaz sektörümüzün her türlü engeli aşması için yanında olacağını ifade ediyoruz. Bu sizin için zorlu bir süreç olabilir ama başkanımızın da ifade ettiği üzere MDR süreci hepimiz için birer avantaj olacaktır. Bilhassa ihracat pazarında ülkemizin önündeki bir çok engeli kaldıracak." diye konuştu.

"Mevzuata Uyumdan Sorumlu Personel Bulundurma Gerekliliği Getirildi"

TİTCK Tıbbi Cihaz Onaylanmış Kuruluş ve Klinik Araştırmalar Dairesi Bşk. Fatih Topuz, MDR sürecinin ayrıntıları konusunda bilgiler verdi. Topuz, "Tıbbi cihazın tanımı değişti, kapsamı genişletildi. EK-16 diye tabir ettiğimiz tıbbi amacı olmasa da riskli ürün grupları tıbbi cihaz yönetmelik kapsamına alındı. Onaylanmış kuruluşların atanması ile ilgili süreçler zorlaştırıldı. Mevzuata uyumdan sorumlu personel bulundurma gerekliliği getirildi. Ürün mesuliyet sigortası zorunluluğu, klinik araştırma ve klinik takip zorunlulukları gibi yeni gereklilikler ortaya çıkmış oldu. En majör haliyle 3 tane olan yönetmelik iki yönetmeliğe dönüştürülmüş durumda. Vücuda yerleştirilebilir aktif cihaz yönetmeliği ile tıbbi cihaz yönetmeliği birleştirilerek tek bir yönetmelik haline getirilmiş durumda.

"Artık, Yetkili Temsilciler, İthalatçılar ve Dağıtıcılar Da Sorumlu"

Daha önceki yönetmelikte ürünün piyasa arzı ile sorumluluğun büyük kısmı imalatçıdayken yeni dönemde bir iktisadi işletmeci tanımı getirilerek ürünü piyasa arz eden iktisadi işletmeci tanımı altında yer alan diğer paydaşlara da sorumluluk yüklenmiş oldu. Bunlar; imalatçıların atadığı yetkili temsilciler, ithalatçılar ve dağıtıcılar. Son kullanıcıya giden ürün sorumluluğunun büyük bir kısmı imalatçıdayken artık bu tedarik zincirinde yer alan diğer iktisadi işletmeciler de kendi sorumluluklarını yerine getirmek zorundalar. Buradaki en önemli husus şu; dağıtıcı ya da ithalatçının ürünün güvenliği ile ilgili sorgulamayı yaptıktan sonra piyasaya arzını sağlaması gerekiyor. Siz dağıtıcı ya da ithalatçı olarak yurt dışından aldığınız ürünün mevzuat gerekliliklerini karşılayıp karşılamadığını da kontrol etmekle yükümlü hale getirildiniz. Yönetmelikte imalatçıların ve dağıtıcıların yükümlülükleri ayrı ayrı tanımlanmış durumda.

Örneğin ürünün etiketi üzerinde bir değişiklik yapmak isterseniz Türkçe etiket basmak isterseniz bu durumda bir kalite yönetim sistemine sahip olmanız gerekiyor. Bunun için de ithalatçı ve dağıtıcının onaylanmış kuruluşa gitmesi gerekiyor. Bu noktalar dikkat edilmesi gereken hususlar. Dağıtıcıların ve ithalatçıların sorumlulukları da ayrı ayrı tanımlanmış durumda. Ürün kendilerindeyken üreticinin belirlediği piyasaya arz koşullarını devam ettirmeleri ve kendilerine sorulduğunda bilgi ve belgeleri sunabilmeleri gerekiyor.

İn-vitro alanında üretici ithalatçı ve dağıtıcıların dikkat etmesi gereken bir husus var. Daha önce %93'ü uygunluk beyanıyla piyasaya arz edilebilen in-vitro tıbbi tanı cihazları yeni dönemde risk sınıfları yükseltilerek belge almak zorunda kaldı. Şu anki oran %85'e %15 gibi duruyor. Belge alması gereken ürün grubu %85 uygunluk beyanıyla piyasaya arz edilecek ürün grubu %15'lere düşmüş durumda. İn-vitro üreticiyseniz ya da ithalatçısı veya dağıtıcıysanız risk sınıfınızın yükselip yükselmediğini lütfen kontrol edin. Bunlar için bir geçiş süreci var. Malumunuz Avrupa'da da onaylanmış kuruluş sayısı az.
Avrupa Komisyonu bu noktada yakın zamanda bir tüzük değişikliğine gitti, geçiş süreçlerini uzattı.



Ülkemizde de aynı şartlar uygulanıyor olacak. Yakın zamanda tıbbi cihaz yönetmeliklerimizde değişiklik olacak ve resmi gazete de yayınlanacak.

Konsültasyon prosedürlerinde önemli değişiklik var. Sınıf 2b ve 3 tıbbi cihaz üreticileri daha önce tıbbi cihaz kuruluşları onaylanmış kuruluşlardan belge alabilirken yeni dönemde bu ürün grupları için onaylanmış kuruluşlar tek başlarına belge veremiyorlar. Başvuruyu değerlendirip uygunluğunu teyit ettikten sonra Avrupa Komisyonu'nun ilgili konsültasyon bölümüne başvurup ilgili belgenin uygun olup olmadığı konusunda görüş almak zorunda. Bu bir yenilik. Hem bir süre uzamasına hem de olası red cevaplarında ya da dönüşlerde belgelendirilememe gibi sonuçlara neden olabilir. Lütfen burada 2 ve 3 de yer alan üreticiler varsa konsültasyon prosedürleri gerekip gerekmediğini kontrol edip dokümantasyonunu da Avrupa Komisyonu'na gidecek şekilde düzenlemelerinde fayda var.

Daha önce 5 tane ekle uygunluk değerlendirmeleri yapılıyorken şuan 9,10,11 ekle uygunluk değerlendirmesi yapılıyor. Alt kırılımları benzer. Buralarda çok büyük değişiklikler yok. Karmaşık gibi görünse de 5 ek 3 eke düşmüş durumda.

Yeni dönemde mevzuat uyum sorumlusu personel istihdam etme zorunluluğu var. Kobiler bunu hizmet alma şeklinden dışarıdan alabiliyorlar. Kobi değilseniz sanayici iseniz bu personelleri sürekli olarak bulundurmak zorundasınız. Bu personellerin belli kriterleri var. Her kişi mevzuata uyumdan sorumlu personel olarak görevlendirilemiyor. Yakın zamanda bir genelge hazırlığımız var. Bunu yayınlayacağız.

Yine yeni dönemde hayatımıza giren yeni kavramlardan bir tanesi de ürün sorumluluk tazminatı, ürün mesuliyet sigortası. 7223 sayılı kanun ve tıbbi cihaz yönetmeliklerinde risk gurubu ve işletmenin büyüklüğü ile orantılı sigorta yapma zorunluluğu getirildi. Hali hazırda Türkiye'deki sigorta firmalarımızın bu noktada verdikleri bir hizmet var ancak burada bir belirsizlik ve daha önceden yapılmamış olmasından kaynaklı imalatçılarımızdan özellikle bize gelen başvurular neticesinde sigortacılık düzenleme ve denetleme kurumuyla yürüttüğümüz bir çalışma var. Türkiye'deki her alandan ürün mesuliyet sigortası alınabilir hale getirmeye çalışıyoruz tüm firmalarımızı. Yakın zamanda bunun da ayrıntıları genelge ile paylaşılacak.

"Yeni Mevzuat Eş Değerliği Tamamen Zorlaştırmış Durumda"

Herkesin merak ettiği ve zorlandığı klinik araştırma ve klinik değerlendirme süreçleri. Yeni mevzuat eş değerliği tamamen zorlaştırmış durumda. Daha önceki mevzuata göre siz muadiliniz olan eşdeğeriniz olan bir ürünü klinik çalışmalarını refere ederek ürününüzü piyasaya arz edebilirken yeni dönemde bunu yapamıyorsunuz. Ya da çok zorlaştırılmış durumda. Çünkü 3 anlamda eş değerliği göstermeniz gerekiyor; klinik, teknik ve biyolojik denkliğinizi göstermeniz lazım. 2 tanesini gösterebilme imkanınız var literatür ve benzeri hususlardan ancak tekniği göstermeniz çok zor. Üretimlerini rakibiniz size açmayacağı için eş değerliliği göstermeniz çok zor. Dolayısıyla klinik çalışma yapmanız gerekiyor.

Klinik çalışmalar neden önemli? MDR'a hazırlık süreçleri içerisinde diğerlerinden daha büyük zaman ve efor sarf etmeniz gereken klinik çalışma süreçleri. Klinik çalışma dediğiniz birkaç gün içeri-



sinde testle dokümantasyonla yapıp bitiremiyorsunuz. Öncelikle bir tasarım yapmanız gerekiyor. Klinik çalışma tasarımını. Bunun için bir ekip oluşturmanız gerekiyor çalışmayı tasarlayıp, yapıp, bitirip bilimsel literatürlü bir dergide yayınlatmanız gerekiyor. Süreç zormuş gibi gelebilir. Hayır değil ama biraz zaman alıyor. İçine girdiğinizde aslında sürecin zor olmadığını göreceksiniz.

Biz 2014 yılında yönetmeliğimizi yayınladık. Rehber dokümantasyonlarımız ve yönetmeliğimiz var. Hem sahadaki akademisyenlerimiz bunları çok iyi biliyorlar hem de dokümantasyonlarımız çok ayrıntılı ve bilgi içeren dokümanlar. Burada önemli husus zaman problemi. Bunun için biran önce tasarım yapıp, başlayıp sonrasında da yayın haline getirmek gerekiyor.

Piyasa sunduktan sonra ürününüzü takip etmeniz gerekiyor. Klinik çalışma yapınca bitmiyor, ürününüz piyasada kaldığı süre içerisinde klinik verilerle, anketlerle ürününüzün performans ve güvenliğini izlemeniz gerekiyor. Piyasaya arzın sonrasında klinik takibin içerisinde.

Yeni dönemde ÜTS ile birlikte eudamed'e de bir kayıt zorunluluğu geldi. İmalatçılar yetkili temsilciler ithalatçılar ve SİP üreticileri kayıtlarını yaptırmak zorundalar. Bunların da duyurularını yapıyoruz. Avrupa komisyonu yayınladığı takvim dahilinde belirli modüller açılıyor. 2024 yılının mayıs ayından önce tüm modülerin açılmış olması öngörülüyor. Örneğin klinik araştırmalar modülü 2027 yılından sonra aktif hala gelecek.

Yıllık güvenlik bildirimlerinin de Avrupa Komisyonu'nun belirlediği şekilde onaylanmış kuruluşlar üzerinden eudamed de kayıtlarının zorunlu olduğunu bunun için bir sistem kurmanız gerektiğini de lütfen göz önünde bulundurun. İlgili hususlar yönetmeliğin özellik ek 14 de belirtilmiş durumda.

Güvenlik raporu trend raporlamasından bahsediyor yönetmelik. Bunların da hangi periyodlarda hangi sistem üzerinden yapılacak yönetmelikle belirlenmiş durumda. Saha güvenliği raporlaması yine trend raporlamasının bir parçası bunun da unutulmaması gerekiyor.

Avrupa Komisyonu'nun yayınladığı hükümler dahilinde yönetmeliğin yayınlanması belgelendirme süreçleri. Burada kritik süreç şu; Avrupa Komisyonu'nun üzerinde durduğu bir ertelemenin söz konusu olmadığı, böyle bir planlamalarının olmadığı. Buna uyum sağlamaları için tüm imalatçılarımızın gayret göstermesi gerektiği ile ilgili bildirimleri var. 25 Mayıs 2024'e kadar imalatçılarımız ürünlerini piyasa arz edebiliyorlar. 25 mayıs 2024'den 25 mayıs 2025'e kadar ise piyasada bulundurabiliyorlar. Bu tarihten sonra eski belgelerinizle piyasa ürün arz edemiyorsunuz, piyasada bulunduramıyorsunuz. Lütfen üretim planlarınızı buna göre yapın. 25 mayıs 2024 den sonra bayiler 1 yıl daha o ürünü son kullanıcıya verebiliyor.

Hali hazırda belgeli olmayan ve belgesi yükselecek olan sınıf D cihazlar için 2025, C için 2026, B için 2027 yılına kadar aynı şartları sürdürmesi şartıyla ürünlerin piyasaya arz edilmesi söz konusu olacak."



FİZYOMED



FİZYOTRAC-2000





FİZYOTRAC-100



EN GÜÇLÜ AĞRILARINIZA DÜNYANIN EN GÜÇLÜ

TRAKSİYON CİHAZI İLE SON VERİYORUZ

Fizyomed Güvencesiyle!

Fizyotrac 100 ve Fizyotrac 2000
Traksiyon Cihazı

İLETİŞİM
+90 312 394 47 47

info@fizyomed.com.tr
www.fizyomed.com.tr
+90 312 395 59 03
İvedik OSB. 1354. Cad. 1376. Sok. Ağaç İş. Yapı Koop. No: 34 Yenimahalle / ANKARA

"Belgelendirme İle İlgili Sürecin Çok Kısa Olduğunu Düşünüyorum"

Sektörü temsilen konuşan HEBU Medikal Temsilcisi Alparslan Akyolal özellikle çeviriler noktasında yaşanan sıkıntıya dikkat çekerek, "Tabi buraya gelmede önce bir çok üreteci arkadaşımız sorular yazdırdı ve toplantıda dile getirmemi istedi. Konuşmaları dinlerken bazı sorular cevaplarını buldu. Mesela onaylanmış kuruluş konusunda sadece ülkemizde değil dünyada bu konuda bir sıkıntı olduğunu anlıyoruz. Bilimsel yayınlarla ilgili bir yığılma, sıra olduğu ve maliyetlerin yüksek olduğu dile getirildi. TSE onaylanmış kuruluşlar arasına girecek mi? Biz dünyada 40 farklı ülkeye ihracat yapan pandemi döneminde biosis marka cihazların bakanlık ele almadan ilk yurt dışına ihracatını yapan firma bizim firmamız. Üreticilerimize böyle bir destek verdik. Bu konuda mütevazi davranamayacağım.

Belgelendirme ile ilgili sürecin çok kısa olduğunu düşünüyorum. Bu yasalar çerçevesinde yürütülmesi gereken bir konu ama bizim istihdam etmemiz gereken elamanlar için belirli vasıflar talep ediliyor. Doğrudur, olması gereken bu, dünya ile yarışmamız gerekiyor. Fakat bana kurumunuzdan gelen bir mesajı okumak istiyorum. Yanlış anlamayın eleştirmek değil bizim bazı şeyleri düzeltmemiz gerekiyor. Bizden istenen eleman istihdamını biz sağlayalım ama kurum bu konuda nasıl bir çalışma yapıyor, istihdamda nasıl davranıyor. Cevap şu; "şu numaralı belge için beyan ürün listesinde belirtilen malzemelerin kullanım amacı anlaşılamamıştır, ayrıca bazı ürünlerin sınıf 1 kapsamında değerlendirilmesi gerektiği düşünülmektedir." Şimdi biz buradan ne anlayacağız? Kafamız karışıyor. Bizim kurumda yetkili olarak ulaşacağımız nokta 'gerektiği düşünülmektedir' diye bize yazı yazıyorsa biz bunu düşünme noktasında değiliz. Mevzuat açık, neyin ne olduğu belli, yetkin bir görevliden şöyle bir cevap beklerim; 'bu ürün şu sınıf şu klastır. Yönetmeliğin şu maddesinde belirtilmiştir.' Bunu eleştiri olarak algılamayın bizim kendimizi düzeltmemiz için sizin göstereceğiniz yola ihtiyacımız var.

"Lütfen Bizi Tercüme Bürolarının Kapılarından Kurtarın"

01.01.2022 yılı tarihi itibarı ile bir çok firmanın karşılaştığı olay; yeni ürün kaydı yapamıyor çünkü MDR sürecine geçemedi. Piyasaya mal arz edemiyor. Peki nasıl bir yol izlenecek, ne yapacağız? Bu konuda bize nasıl destek olacaksınız? Veya MDR sürecini tamamlayıp uygunluk beyanlarını sertifikalarını alan firmalar kayıt yapmak için yeminli bir tercümandan biz bunların onayını istiyoruz ama ben Ankara'da hiçbir tercüme bürosunun bu cihazlara vakıf olduğunu düşünmüyorum. Firmanın kendisinin bunu onaylamasının daha sağlıklı olacağını düşünüyorum. Lütfen bizi tercüme bürolarının kapılarından kurtarın. Nasıl noter onayı istemiyorsanız artık, çünkü benim ithal ettiğim veya benim imal ettiğim ürünü benim yanımda çalışan arkadaşım veya benim ürün sorumlum dışında dışarıda hiç kimse bunun tanımını tam yapamıyor. Biz yeminli tercümanın kaşesini almak için inanın çok sıkıntılar çekiyoruz. Tahmin edemeyeceğiniz rakamlar isteniyor. Ciddi derecede bir sektör oluşmuş durumda.

"Benim Çevirdiğim Belgenin Sorumluğunu Başkası Değil Ben Alayım"

Sunumlar gerçekten güzel, baktığımız zaman o tabloyu takip etmek uygulamada kolay değil. çevirdiğim evrakta bana güvenin ve benim imzamı arayın. Sektörle alakası olmayan veya konu hakkın-



Mustafa DAŞCI



da bilgisi olmayan çeviri yapan bir insanın çevirmiş olduğu belgeye inanmak zorunda kalıyoruz. Öyle de olmuyor aslında şöyle oluyor; biz hazırlıyoruz götürüyoruz ben 600 sayfayı 10 kere imzalattırdığım için biliyorum her seferinde de pazarlık ediyoruz sayfası 100 lira 50 lira şeklinde. Benim çevirdiğim belgenin sorumluğunu başkası değil ben alayım. Noter onayını kaldırıldı ama bu tercüme olayı ciddi derecede sıkıntılı bir süreç.

"2024'de Türkiye'de İç Pazarda MDR Alan 3-5 Firma Dışında Kimsenin Mal Satabileceğini Göremiyorum"

MDR belgelendirme sertifikasyon işlemlerinden sonra ürün kaydı basit kalıyor artık. Eğer süreç bu şekilde işlerse 2024'de Türkiye de iç pazarda MDR alan 3-5 firma dışında kimsenin mal satabileceğini göremiyorum ben. Hakikaten zorlu bir süreç. Bu kadar istihdam yaratan üreticilerimizin de önünde bir engel olarak bunun kalmasını hiçbir zaman gönlüm istemiyor. Gerekli desteği bize sağlarsanız dünyaya hitap edecek çok değerli üreticilerimiz ülkemize ciddi anlamda döviz kazandıracaktır" şeklinde konuştu.

Tekrar söz alan ve konuşmaları değerlendiren TİTCK Başkanı Tolga Karakan, şunları söyledi: "Toplantının başında şunu söylemiştim; aslına tıbbi cihaz regülasyonları ilaca yaklaştı diye. İstediğimiz bu, klinik araştırmalar. Baktığımızda ilaç sektöründe bir biyobenzer kavramı vardır. İlaçta benzerliğin ispatlanabilmesi için klinik araştırma yapmanız istenir. İlaç ruhsatına da baktığınızda özellikle ithalatçı firmalar teknik dosya getirirler teknik dosyanın da çevirisini aynı şekilde yaptırırlar. Tabi ki o çeviriyi mesul müdürleri vardır bunu kontrol eder teknik anlamda. Çeviriyi yapan firmayla görüşür kontrolleri yaptıktan sonra kuruma gönderir. Biz ehil ellerde yapılıp yapılmadığının kontrolünü istiyoruz aslında. Bu çeviri gerçekten bize gönderilen yabancı dokümanın birebir çevirisi midir? Onun taahhüdünü almaya çalışıyoruz. Burada esas yapılması gereken şey firmalarımızın teknik arkadaşları istihdam ederek eminim okuduklarında çevirinin düzgün yapılıp yapılmadığını anlayacaklardır. Ben bir hekimim ben de bir çeviriyi okuduğumda bunu yanlış çevirmişler diyebiliyorum. MDR sürecinde de yeni tanımlar var mevzuattan sorumlu bir kişi. Bütün mevzuatları takip edecek teknik gerekliilikleri birebir uygulayacak bir kişiden bahsediyor. Bu kişiyi istihdam etmemiz gerekiyor.

Bir şeyin sınıfını da belirlemek kolay değil vakit alan bir konu. Bütün teknik dosyayı incelemeniz gerekiyor ki onun sınıfının ne olduğuna karar verebilirsiniz. ÜTS de kayıtlı 2.5 milyon tıbbi cihazın da ne kadarını inceleyip de sınıfına karar verebilirsiniz o da ayrı bir konu. Bundan dolayı onaylanmış kuruluş diye bir yapı var."

Oturum Başkanı Mustafa Daşcı, teknik dosyalarının sorumluluğunun mesul müdüre verilmesini bir sakıncasının olmadığını söyleyerek, "Başkanım, onaylanmış kuruluş da olsa, firma da olsa sadece ortopedide 16 tane alt branş var. Bunların hangisini kim bilecek? Dolayısıyla bir firmada bir kişi en az 5 yıl çalışması lazım ki o firmanın ürettiği veya ithal ettiği sattığı ürünlerle ilgili bilgi sahibi ve uzman olması lazım. Aslında benim tıbbi cihaz reklam tanıtım ve satış yönetmeliğinde bazı maddelere karşı çıkmamın nedeni buydu. Mezun olan birisi internette 60 saat eğitimle hiçbir firmanın mesul müdürlüğünü, klinik destek elemanlığını, sorumluğunu üstenemez, yapamaz mümkün değil. Bir elemanın yetişmesi minimum 5 yılımızı alıyor. Tıbbi cihazla ilgili bütün sorumluluğu bir mesul müdüre verebiliyorsak teknik evrakların da tercümesi ile ilgili sorumluğu mesul müdüre vermenin bir sakıncası yoktur diye düşünüyorum. Yönetmelik olarak bir engel vardır elbet ama bunu sizin aşacağınızı ümit ediyorum." şeklinde konuştu.

Anka Global Uygunluk Değerlendirme – Medikal Denetçi Gökhan ER ise MDR belgelendirme süreçleri hakkında detaylı bilgiler verdi.

"Neden MDR gerekli? Ürün güvenliğini, kalitesini, kullanım performansını üst seviyeye çıkarmak. 1993 yılından beridir dünyada geçerli olan tıbbi cihaz direktifi vardı. Firmalar buna ağır saksak başlangıçta yola devam ettiler. Ben biraz bu süreci 2000'li

yıllara benzetiyorum. Ülkemize ilk kez CE geldiğinde gene ortada bir belirsizlik vardı. Yine firmalarımız ne yapacaklarını çok fazla bilmiyorlardı. Biraz yaşayarak öğrenildi. Bu konuda sağ olsunlar onaylanmış kuruluşların da desteği esirgenemez. Dolayısıyla hep beraber öğrenildi ve bugünlere kadar gelindi. MDR bir üst sınıfa geçme gibi algılanmalı.

"Clas 3 ve İmplant Üreticileri İçin Süreç Biraz Zor Olacak"

Öncelikle şunu bilmek lazım bu bir öcü değil, yapılmayacak bir şey de değil. Dolayısıyla MDD sürecini düzgün yürüten firmalarımız, alt yapıyı düzgün kuran firmalarımızın çok fazla etkileneceklerini düşünmüyorum. Klas 3 ve implant üreticileri için süreç biraz zor olacak. Piyango onlara vurdu. Kliniklerini ve saha yönetimlerini düzgün işleten firmalarımız çok fazla sıkıntı çıkmadan bu süreçleri atlatacakları düşüncesindeyim.

"Süreç Uzun Gibi Görünüyor Ama Aslında Çok Kısa"

Dünyada ve Türkiye'de bütün üreticilerimiz bu belirsiz ortamdan kurtulmanın bir yöntemi olarak neredeyse ellerindeki bütün belgeleri de iptal ederek yeniden belgelendirerek bu MDR'ın geçiş sürecinin son gününe kadar rahat nefes almak için yeniden belgelendirildiler. Dolayısıyla Mayıs 2024'e kadar bir soluklanma gerçekleşti. Ancak ben şöyle bir uyarı da bulunayım süreç aslında Mayıs 2024 olmasına rağmen aslında süreç çok kısa, dolayısıyla firmalarımız aslında bu sürece çok iyi hazırlansın ve yıl bitmeden mutlaka başvurularını yapmış olmaları gerekiyor.

"Süreç Düzgün İşlese Bile Bir çok Firma Dışarıda Kalacak"

Tüm dünyayı düşünün Türkiye'de dahil olmak üzere binlerce tıbbi cihaz firması var. Şuanda Avrupa Birliği'nin belgelendirdiği kuruluş sayısı 30. Dolayısıyla dünyadaki bütün tıbbi cihaz üreticileri dönüp dolaşıp bu 30 firmadan birine gelecekler. Her zaman şunu söylüyorum; bugün başvurun hiçbir sıkıntı çıkmasa dahi süreç düzgün işlediği takdirde dahi birçok firma dışarıda kalacak. Belgelendirme sürecinin yetişmesini matematiksel olarak çok öngörmüyorum. Fatih bey de üzerine basarak söyledi eğer üretimlerini 2024 mayıstan öncesinde ürettiklerini kanıtladıkları takdirde 2025'in mayısına kadar ellerindeki mevcut ürünleri satma hakkı tanınmış oldu. Daha 2024'e çok zaman var biz bu işi rahat rahat yaparız dememek gerekir.

Verdiğimiz eğitimlerde şunu görüyoruz; 2017'de yayınlanmasına rağmen hala bu işin ciddiyetini anlamayan ve doğru dürüst çalışmalara başlamamış firmalarımızı görüyoruz. Bu çok tehlikeli. Dokümantasyon yapısı olarak birlik üyesi ülkelerinin dilinin birinden, bu da ayrıca kritik olan bir nokta. Teknik dosyamız hala Türkçe. Siz bir onaylanmış kuruluşa başvurduğunuz zaman sizlere başvuru formları geliyor ve İngilizce. Orada başvuru denetim dili seçtiğinizde orada maalesef Türkçe yok. Birlik ülkelerinin birinin dilinden hazırlanmış dokümanlar olarak incelemeye tabi tutulacak. Şimdiden tedbirimizi alıp bu çevirileri yapıp teknik dokümantasyonumuzu birlik ülkesi ülkelerinin birini dilinde hazırlamamız gerekiyor.



Gökhan ER

"Herhangi Bir Personelinize Ya Bu Da Mevzuattan Sorumlu Kişi Olsun Diyemezsiniz"

MDR ile birlikte hayatımıza ne girdi? Barkotlama sistemi girdi. Artık tıbbi cihaz koordinasyon grubu dediğimiz bir grup karşımıza çıktı ki düzenli olarak bunların kendi web sitelerinden de rehber dokümanlar yayınlanıyor. Clas 3 ürünlerin riskli gruptaki ürünlerin teknik dosya incelemelerinde tıbbi cihaz koordinasyon grubu da işin içinde olacak. Nasıl ÜTS kayıtlarımız vardı şimdi birliğin Eudamed diye bir veri tabanı oluşturuldu. Tabi olayın içine kişisel verilerinin korunması ile ilgili kısım girdi. Ürün sorumluluk sigortası girdi. Mevzuattan sorumlu personel girdi. Bu özellikle konulmuş bir kural. Yani siz herhangi bir personelinizi ya bu da mevzuattan sorumlu kişi olsun diyemezsiniz. Mevzuattan sorumlu personel belki de bir firmanın en önemli kişilerden bir tanesi konumunda. Tüm mevzuatı inceleyebilecek teknik konuları değerlendirebilecek fikir beyan edebilecek bir kişinin olması gerekiyor.

Biliyorsunuz GMDN kodlarımız vardı uluslararası, bir de MDR'la beraber EMDN kodu artık karşımıza çıkıyor. Zaten MDR başvuruları yaptığınız zaman orada yeni sistemde ürününüzün hangi EMDN koduna denk geldiğini görebileceksiniz. Eudamed geldi. Firmalarımızın yavaş yavaş kayıtlarının başladığını görüyoruz. En son baktığımda 600 küsur Türk firmasının kayıt yaptırdığını görüyoruz. Eudamed'de önemli olan sadece üreticiler değil yetkili temsilciler distribütörler, ithalatçılar onların da sorumluluk aldığını görüyoruz.

UDI'de de firmalarımızda bir kafa karışıklığı var. Temel UDI dediğimiz UDI kodlaması geldi. Onun haricinde UDI –DI UDI – PI oluşan esas UDI'yi oluşturan kısım geldi. UDI Ürün ailesini kapsayan bir kısım. Esas karşımıza çıkan UDI dinamik ve statik iki kısımdan oluşan UDI sistematiği. Buruda UDI-DI dediğimiz sistemin bugüne kadar kullanıcılar ürünün barkod numarası. UDI- PI dediğimiz kısım ise dinamik olan kısım. Burada ürünün lot numarası raf ömrü son kullanma tarihi gibi kısımlar yer alıyor. 25 karakteri geçmemek kaydıyla firmalarımızın oluşturacağı ve seri no etiketlerimizde de geçecek esas UDI kısmı bu kısım oluşturmaktadır.

MDR ile birlikte standartlarda hızlı bir şekilde güncellemelerin geldiğini görüyoruz. Bizim simgelerle ilgili standardımız vardı 2021 yılında bu standartta güncellenerek işin içini UDI de girdi. Tıbbi cihaz üreticilerine daha önce in-vitro diagnostik cihazlarda IVD logosu vardı bir dikdörtgen içerisinde şimdi MD olarak Medical Device de girmiş oldu. Dolayısıyla bu yenilen MDR ile beraber yenilen yönetmelikleri de sıkı takip etmelerini öneriyorum.

UDI ile ilgili son geçiş tarihlerini görüyoruz. Sınıfsal olarak değişmekle birlikte 2021'den 2027 ye kadar bir geçiş süreci öngörülüyor.

Daire Başkanı Fatih Topuz onaylanmış kuruluşlarla ilgili sırada bekleyen başvurular hakkında bilgi verdi. Topuz, "Şuan Türkiye'de mevcut atanmış onaylanmış kuruluşlardan 4 tanesi MDR için başvuru yaptılar. 1 tanesinin değerlendirilmesi gerçekleştirildi. 1 tanesi de önümüzdeki hafta geliyor Avrupa Komisyonu'na. Bu iki kuruluşun çok majör problemlerinin olmadığını düşünüyoruz ve yıl sonuna kadar her ikisinin de MDR için atanmış olacağını umuyoruz. Ve istiyoruz. Diğer 2 onaylanmış kuruluşun başvuruları da yaz bitmeden Avrupa Komisyonu'na iletilecek bizim tarafımızdan. Onlar da 2023 yılının ilk 6 aylık sürecinde atanmış olurlar. Bunun dışında Avrupa'da olup Türkiye'de faaliyet göstermek isteyen onaylanmış kuruluşlar var. Onlarında bir başvurusunun olacağını düşünüyoruz." dedi.





Sağlık Ekosisteminin Yıldızları BIO Startup Program 2022 Demo Day'de Belli Oldu

Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği (AIFD) tarafından desteklenen, ReDis Innovation'ın yürütücülüğünü üstlendiği BIO Startup Program'ın Demo Day Etkinliği, Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Derin Teknoloji Üssü'nde, İstanbul Sağlık Endüstrisi Kümelenmesi (İSEK) iş birliğinde gerçekleşti. Etkinlikte 11 startup sunumlarını yaparak programı başarıyla tamamladı. Jüri değerlendirmesi sonucu puanlandırılan biyogirişimciler "BIO Startup Küresel Şirket ve Yatırımcı Buluşmaları"nda küresel biyoteknoloji ekosisteminin aktörleri, yatırımcılar ve şirketlerle bir araya gelmeye ve görüşmeler yapmaya devam edecek.

Türkiye'nin ilk ve tek, biyoteknoloji temalı hızlandırıcı programı BIO Startup Program'ına katılan 11 girişimci akademi, kamu, yatırım ve iş dünyası ile sivil toplumun önde gelen temsilcilerinden oluşan jüriye sunumlarını yaptı. Biyoteknolojide gelecek vadeden girişimcilerin büyümelerine katkı sağlamak üzere bu yıl 6.kez gerçekleştirilen program kapsamında Demo Day etkinliğine kadar, Biyogirişimcilik Kampı çerçevesinde pazar analizinden uluslararasılaşma stratejilerine, ticarileşme için elzem olan regülasyon ve sertifika süreçlerinden fikri mülkiyet konularına uzanan geniş bir yelpazede tematik eğitimler, birebir mentörlükler ve odaklı danışmanlıklar sağlandı. Eğitimleri ve mentörlük görüşmelerini tamamlayan startuplar, kamp süresince geliştirdikleri sunumlarıyla BIO Startup 2022 Demo Day etkinliğinde katılımcılara projelerini aktarma şansını buldu ve jüriden gelen soruları yanıtladılar.

AIFD, Sağlık Hizmetlerinde Yenilikçiliği Desteklemek Üzere Girişimci Ekosistemini Güçlendiriyor

Startupların uluslararasılaşarak ticarileşmesi konusunda fayda sağlamaya devam edeceğiz diye belirten AIFD Genel Sekreteri Dr. Ümit Dereli, BIO Startup Program 2022 ile ilgili şunları söyledi: "Girişimcilik büyük problemleri çözerek dünyayı daha iyi bir yere dönüştürme çabasıdır. Bu alanda, pandemiyle birlikte yenilikçi, verimli, sürdürülebilir ve dayanıklı sağlık ekosistemlerinin oluşturulmasının önemi daha da iyi anlaşılırken yeni girişimlerin bu gerekliliklere katkısı da daha belirgin hale geldi. Bizim için de proaktiflik, yaratıcı süreç, rekabetçi davranış ve risk faktöründen oluşan dört ana temele dayanan girişimcilik olmazsa olmazdır. Nitekim, tüm dünyada sağlık ve biyoteknoloji sektöründe pandemi öncesi başlayan ve sonrasında güçlenerek artan, teknoloji şirketleri ve yatırımcılarla iş birliği ya da en dinamik girişimcilik biçimi olan startupların güçlenmesi sağlık ekosisteminin bu bahsettiğimiz yapısı ve ihtiyacını da ortaya koymaktadır. Net bir örnek göstermek gerekirse; yenilikçiliğin son derece kritik olduğu sektörümüzde ABD'nin ilaç otoritesi FDA'de onaylanan her 10 yeni molekülün 7 tanesi startuplar tarafından geliştirildiğini düşündüğümüzde otomatik olarak startup ekosisteminin korunması ve geliştirilmesi bizler için çok öncelikli bir konu olmak durumundadır.

GURUR DOLU 42yıl SINCE 1980

41 Years Of Experience
Leader in sterilization...





Ultrasonic Cleaners
- Ultrasonik Yıkayıcı

Desktop Autoclaves
- Masaüstü Buharlı Otoklav



Horizontal Autoclaves
- Yatay Tip Buharlı Otoklav



YERLİ ÜRETİM

ISO 9001 ISO 13485 LVD EMC

SZUTEST NOTIFIED BODY 2195 HYGCEN CE 2413 CE 2195

Tek-bal®
Tıbbi Cihazlar San. ve Tic. Ltd.Şti.

Maltepe Mah. Dokumacılar Sitesi Sokak No: 36/A Zeytinburnu / İstanbul / TURKEY
T. +90 212 482 27 34 +90 212 482 27 44 +90 212 482 33 56 F. +90 212 482 33 86
www.tek-bal.com - info@tek-bal.com



CASSAS Şirketler Topluluğuna Bağlı AC ARGE Firması, Ambulans Üretiminde **Dünya Markası Olma Yolunda İlerliyor**

''Ambulansta Geleceğin Teknolojisi '' Prensibi ile üretimlerini gerçekleştiren CASSAS Şirketler Topluluğuna bağlı AC ARGE, yıllık 2428 adet ambulans üretim kapasitesiyle Türkiye'nin ve bölgenin en büyük ambulans ve ekipmanları üreticisi oldu. Sağlık Dergisi'ne açıklamalarda bulunan CASSAS İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Mehmet KAZEZOĞLU, AC ARGE'nin genç bir şirket olmasına rağmen kısa zamanda bilinen bir marka olmayı başardıklarını söyleyerek, "Bu başarıyla birlikte ürettiğimiz ambulanslarımızın yüksek kalite standartlarına sahip olması, müşterilerimize birçok tasarım ve donanım alternatifi sunabiliyor olmamız ve ayrıca ürettiğimiz ambulansların içerisindeki AC ARGE markalı ekipmanların sayısının da artış göstermesi AC ARGE'nin marka bilinirliğini ülke sınırları dışına çıkarmıştır ve hızlı bir ivmelenmeyle AC ARGE'ye ambulans ve ambulans ekipmanları konusunda ihracat kapılarını açmıştır. AC ARGE şu anda doğrudan ve dolaylı 20 ülkeye ambulans ihracatı gerçekleştirmektedir." dedi.

CASSAS Şirketler Topluluğuna bağlı AC ARGE, genç bir şirket olmasına rağmen ambulans üretiminde Türkiye'de ve dünyada adından söz ettiriyor. Hiç durmayan bir ürün geliştirme faaliyeti içerisinde bulunan AC ARGE, 200 kişilik bir ekibin desteği ile bölgenin en önemli ambulans üreticilerinden olmayı başarmış durumda. AC ARGE, üretmiş olduğu ambulanslara 7/24 yol yardımı prensibiyle teknik ve medikal anlamda mobil satış sonrası servis hizmeti sunuyor.

Mehmet bey AC ARGE firması, CASSAS Şirketler Topluluğunuza bağlı genç bir şirket olmasına rağmen çok önemli başarılar elde etti. AC ARGE'nin kuruluşunu ve geldiği noktayı anlatabilir misiniz?

AC ARGE Firmamız CASSAS Şirketler Topluluğu'nun bir üyesi olarak 2017 yılında kuruldu. AC ARGE'nin kuruluş amacı Şirketler Topluluğumuzun çatısı altında uzun yıllardır faaliyet gösteren şirketlerimizin bilgi birikimi ve tecrübesinden faydalanarak ülkemize ve insanımıza ihtiyaç duydukları anlarda hizmet eden, Avrupa Standartlarında kara ambulansları üretmekti ve bu amaçla yola çıkan AC ARGE henüz çok genç olmasına rağmen bu hedefini gerçekleştirerek; yıllık 2428 adet ambulans üretim kapasitesiyle Ülkemizin ve bölgenin en büyük ambulans üreticisi oldu.

AC ARGE'nin ana üretim konusunu kara ambulansları tasarımları ve üretimleri olarak tanımlayabiliriz. Ambulans üretiminin yanı sıra araç üstyapı ve dönüşümü konularında faaliyetlerimizi devam ettirmekteyiz.

AC ARGE tasarım, üretim, araştırma geliştirme, montaj, kalite-kontrol, envanter kontrol gücünü 150 kişilik bir aileden almaktadır. CASSAS Şirketler Topluluğu bünyesinde bulunan diğer şirketlerimiz konularına göre yurt içi / yurt dışı temsilcilikler, ambulanslar için ara mamul üretimi, ürün tedariki, lojistik destek hizmetleri, belgelendirme, kamu ve özel sektör ihaleleri, satınalma, satış sonrası servis hizmetleri gibi konularda 200 kişilik bir ekiple AC ARGE'ye her zaman destek olmaktadır.

Ambulans ve ekipmanları üretimleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz? Hangi ürünleri üretiyor piyasaya arz ediyorsunuz?

AC ARGE 28000 m2'lik üretim tesisimizde EN 1789 standardına uygun hasta nakil, acil yardım, yoğun bakım karayolu ambulansları ile ihtiyaca göre tasarlanıp donatılmış özel donanımlı ambulansların (yenidoğan, zırhlı, kar paletli, obez ambulansı vb.) ve acil sağlık araçlarının üretimini yapabilmektedir.

Araç üstyapı çözümleriyle birlikte ambulanslarda kullanılan sedye platformlarının, kombinasyon ve faraş sedyelerin, traksiyon atel setlerinin, ked kurtarma yeleklerinin, serum askılarının ve medikal çantaların üretimi aynı tesiste gerçekleştirilmektedir.

Yine CASSAS çatısı altında bulunan ve üretici firmalarımızdan biri olan ACK Ambulans ve Servis Hizmetleri ise 21600 m2'lik kendi üretim tesisinde AC ARGE'nin üretmiş olduğu ambulanslar için ara mamul olarak ambulans koltukları, ambulans iç aydınlatma armatürleri, karkas



sistemi, zemin döşemeleri ve dijital kontrol panelleri üretmektedir. Ancak ACK'nın en önemli ve kıymetli rolü ise Ülkemizin 81 ilinde 3 bine yakın 112 istasyonunda görev yapan AC AR-GE'nin üretmiş olduğu ambulanslara 7/24 yol yardımı prensibiyle teknik ve medikal anlamda mobil satış sonrası servis hizmeti sunmaktır.

ısıtma-soğutma, aydınlatma gibi fonksiyonlarının uzaktan kontrol edilebilme altyapısına sahiptir. Yine ambulanslarımızda hasta kabini içerisinde farklı lokasyonlara yerleştirdiğimiz evrensel seri (USB) girişlerinin kullanımı daha önce hiç düşünülmemiş olmasına rağmen, kullanıcın her an ihtiyaç duyabileceği telefon şarj etme işlemi-



Ambulans ve ekipmanları üretimlerinizi benzer üretimlerden ayıran farklı kılan özellikleri nelerdir?

Ambulanslarımız EN 1789 standardının izin verdiği maksimum konfor ile ekonomik ömürleri boyunca karşılaşabilecekleri kullanım koşulları da dikkate alınarak üretilmektedir. Asıl görev amacı acil sağlık hizmetinin sürekli, kesintisiz ve en efektif sunulması olan ambulanslarımızı tasarlarken kullanıcı ergonomisinin de maksimum da tutulması amaçlanmaktadır. Bu amaçla araştırma ve geliştirme çalışmalarımızın süreklilik arz etmesi ve her modelimizin bir öncekinin üzerine pozitif değer katarak güncellenmesi ve bunların uzunca bir zamana yayılmadan çok kısa sürelerde hayata geçirilmesi bizi rakiplerimizden ayıran en büyük özelliğimizdir.

Örneğin hali hazırda kullanılan ambulanslarımızı bu USB girişlerle yapabiliyor olması bile çok güzel geri dönüşler almamıza vesile olmuştur. Projelerimiz zamana yayılmadan aldığımız geri dönüşlere de göre çok hızlı hayata geçirilebilmektedir: Ar-Ge faaliyetlerimiz sonucunda Türkiye'de ilk defa tip onay sertifikalı kendi ambulans koltuklarını üreten ve kullanan ambulans üreticisi olmanın yanı sıra çok kısa bir zamanda yine Avrupa standartlarında milli ve yerli ambulans ana sedyenin üretilmesi de gurur kaynaklarımızdan bir kaçıdır.

Yurt içi ve yurt dışı pazarlama stratejileriniz ve faaliyetleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz? İhracat yapıyor musunuz?

Dünya üzerinde başka hiçbir kurumun Sağlık Bakanlığımızın sahip olduğu gibi gelişmiş, çağa ayak uydurmuş, teknolojik ve bir o kadar hızlı işleyen acil sağlık hizmetleri sistemi bulunma-

maktadır. Katıldığımız uluslararası fuarlarda sergilediğimiz standart T.C. Sağlık Bakanlığı donanımlı ambulanslara karşın aldığımız pozitif geri dönüşler de bunun en büyük kanıtıdır ve bizi gururlandırmaktadır. AC ARGE şu anda doğrudan ve dolayı 20 ülkeye ambulans ihracatı gerçekleştirmektedir. Bu ülkelerin başında özellikle son dönemlerde savaş nedeniyle Ukrayna gelmektedir. Ayrıca Türki Cumhuriyetlerle birlikte, Ortadoğu ve Afrika bölgesine de ihracatlarımız bulunmaktadır.

Ar-Ge ve yeni ürün çalışmaları yapıyor musunuz? Ar- Ge ekibiniz ve faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Adından da anlaşılacağı üzere AC ARGE araştırma ve geliştirme temeli üzerine inşa edilmiş bir üreticidir. AR-GE ekibimiz içerisinde mekatronik, otomotiv, elektrik, elektronik, makine, biyomedikal, endüstri mühendislerimiz bulunmaktadır. CASSAS Şirketler Topluluğu'nun deneyimi ve gücü her daim arkasında olan AC ARGE, AR-GE faaliyetlerinde dünya üzerinde birçok firma ile iş birliği içerisindedir. Özetle, ambulans üretiminde ufkunuz ne kadar genişse, yapabilecekleriniz ve hayata geçirebilecekleriniz ve sektörde size değer katacak yenilikler de o kadar çok olabilmektedir.

Geleceğe dönük yeni projeleriniz var mı? Hedefiniz nedir?

Kurulduğu günden bugüne yorulmak bilmeden çalışmaya ve üretmeye devam eden AC ARGE olarak gelecekte de ülkemize değer katan projelerimize devam edeceğiz. Bu bilinç ile hedefimiz; ''Ambulansta Geleceğin Teknolojisi '' prensibini ilke edinerek yolumuzdan sapmadan ilerlemeye devam etmek ve yakın gelecekte tüm dünyanın tanıdığı ve bildiği, ürettiği ambulansların aşındırmadığı yol kalmayan yerli ve milli bir üretici olmaktır.

CASSAS ve AC ARGE olarak bizim de yakından takip ettiğimiz siz Sağlık Dergisi'ne ve Derginizin kitlelere ulaşmasını sağlayan arkasındaki onlarca emeğe kendimizi ifade etme ve tanıtma fırsatı verdiğiniz için teşekkürlerimizi sunmayı bir borç biliriz.



SANTEMOL Group Medikal
*** Distributors Wanted ***

Disposable Surgery Packs , Dresses and Accessories

- Single Use Surgical Drape Sets
- Single Use Surgical Reinforced - Standard Gowns
- Single Use Surgical Minor Drapes
- Single Use Surgical Fenestrated Drapes
- Single Use Drapes with Adhesive
- Single Use Surgical Microscope Covers
- Single Use Surgical Camera Covers
- Single Use Type 5,6 Coveralls
- Single Use 6B Gowns
- Single Use FFP2 Face Masks



Hospital Furniture & Stainless Steel Medical Equipment

- Electrical & Mechanical Hospital Beds
- Custom Made Hospital Furniture Manufacturing
- Mattress
- Children Beds & Baby Cots
- Delivery Beds
- Stretchers
- Blood Donation & Dialysis Chairs
- Therapy & Examination Tables
- Medical Carts & Trolleys
- Cabinets & Over bed Tables & Wardrobes
- Stainless Steel Instrument Trolleys
- Stainless Steel Mayo Tables
- Stainless Steel Drug Cabinets



Contact us for your queries :
Adres: Meric Mah. / 5747 / 11 No:10 / 11 35090 Bornova - Izmir - TÜRKİYE
Telefon : + 90 232 364 27 09
Web : www.santemolmedikal.com / **Email :** info@santemolmedikal.com



GSS Genel Müdürü Prof. Dr. Gökhan Tuna ÖZTÜRK: "Firmalara Ödemelerin SGK Tarafından Yapılması Gayet Mantıklı ve Haklı Bir İstek"

MÜSİAD'ın düzenlediği Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesi'nde düzenlenen bir oturumla geri ödeme sistemi masaya yatırıldı. GSS Genel Müdürü Prof. Dr. Gökhan Tuna Öztürk, firmalara yapılan ödemelerin SGK tarafından yapılmasının tek başına verebilecekleri bir karar olmadığını söyleyerek, "Hastanede yönetici olarak çalıştığım dönemde bazı global firmalar tarafından bizim yerli şirketlerimizin satın alındığına şahit oldum ve bu hakikaten üzücü bir durum. Biz sürekli ihracatımızı arttıralım, ithalatımızı azaltalım, kendi kendimize yetelim derken kendi uygulamalarımızla bunun önüne geçiyor olmamız bizi de derinden yaralıyor. Geri ödemelerin tarafımızdan yapılması konusu da bizim tek başımıza karar verebileceğimiz bir husus değil. Bu, ilgili bakanlıkların kararı ile yapılabilecek bir husus. Bu isteğinizi haksız bir istek olarak görmediğimi bilmenizi istiyorum. Gayet mantıklı ve haklı bir istek." dedi.

Başkanlığını MÜSİAD Ankara Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Güvendi'nin yaptığı oturuma SGK Başkan Yardımcısı Lütfi Aydın, GSS Genel Müdürü Prof. Dr. Gökhan Tuna Öztürk, GSS Tıbbı Cihaz Daire Başkanı Alkan Demirtaş ve Biyoteknoloji Vadisi Başkan Vekili ve İKMİB GYK Üyesi Ahmet Fethi Polat konuşmacı olarak katıldı.

SGK Başkan Yardımcısı Lütfi Aydın, pandemi ile birlikte sağlık alanındaki süreçlerin yeniden dizayn edildiğini söyleyerek, "Ülke olarak birlik olduğumuz zaman bizim altından kalkamayacağımız yük yok. Buradan çıkacak olan sonuçlar bizim için önemli, kıymetli. Biz eksikliğimizi veya eksik olduğumuzu düşündüğümüz bir hususu gidermek veya yanlış bir bilgilendirme varsa bunu birlikte çözmemiz gerekiyor. Çünkü biz paydaşız. Birisi eksik olduğu zaman sağlık alanında kalkınma bütüncül bir kalkınma olmayabilir. Biz ne olursa olsun sizlerin ihtiyaçlarına cevap vereceğiz ve her zaman kapımız açık ve önerilerinize açığız. Hep birlikte ülkemizi değer katmak için çalışacağız. Pandemiyle birlikte sağlık alanında tüm süreçler yeniden dizayn ediliyor bu yeni süreçte biz burada öncü olmalıyız." dedi.

"SUT Fiyatlarında Tekrar Güncelleme Yapacağız"

SGK, GSS Genel Müdürü Prof. Dr. Gökhan Tuna Öztürk ise vatandaşların sadece 3'de birinin yıl boyu bir kez hastaneye başvurduğunu ve buna rağmen bütçenin kafa kafaya geldiğini söyleyerek, "SGK temel sisteminin temel taşı 4a dediğimiz işçiler ve bakmak yükümlü olduğu kişiler. Bizim 2022 verilerimize göre bu kişilerin ortalaması 43 milyondur. 43 milyonun yıl boyunca en az bir kere hastaneye giden sayısı 14 milyon. Ancak 29 milyon kişi hastaneye uğramamış. Buna rağmen bütçe kafa kafaya. Yani bu 43 milyon kişi hastaneye gidecek olsa 3 katlık bir gerileme söz konusu olacak. Fakat sigortacılığın prensibi budur; risk paylaşımıdır. 3'de bir kullanıcının elimizdeki bütçeyi tükettiğini bilerek konuşmamız gerekiyor. SUT fiyatlarında güncelleme yapmayı önümüzdeki günlerde planlıyoruz. Keşke akan bir oluğumuz olsa da bu fiyat oranlarını rahat bir şekilde konuşabilsek." dedi.

En iyi iyileştirmeyi tıbbi cihaz sektöründe yaptıklarını söyleyen Öztürk, "Padişah dolaşırken meczubun birisi yanına yaklaşır "malının yarısını istiyorum der" padişah; 'hayırdır nerden geliyor bu cesaret' der. Meczup 'biz kardeşiz' der. Kardeşlik nerden diye sorar padişah,

meczup 'adem babadan' der. Padişah ona bir altın verir ve 'diğer kardeşlerimiz duymasın bunu al ve uzaklaş yoksa bu altın da sana düşmez' der. Diğer kardeşlerimiz duymasın en iyi zammı tıbbi cihaz sektörüne yaptık. 1.9 kat denilen artışın çoğunu sene başında yaptık. Şunu diyebilirsiniz bu zam enflasyon karşısında eridi. Doğru, haklısınız bununla ilgili bir çalışma yapıyoruz belki önceki kadar olmayacak ama yeni bir güncelleme yapmayı planlıyoruz." şeklinde konuştu.

"Gayet Mantıklı ve Haklı Bir İstek"

Firmalara ödemelerin SGK tarafından yapılması önerisi hakkında da konuşan Öztürk, "Ben hastane tarafından geldim. Orada ben şunu gördüm; yabancı firmalar, büyük global firmalar için ödemelerin 400 gün sonra alınması çok önemli olmayabilir. Benim çalıştığım dönemde Avrupa'da özellikle bazı ülkelerde negatif enflasyon olduğunu düşünürseniz zaten iki sene sonrasının Türkiye'deki fiyat beklentisine göre fiyatlayarak veriyor. Yani zaten devlet garantisinde bir şekilde parasını muhafaza etmiş oluyor. Bu yerli üreticiyi zarara sokan bir durum oluyor. Çünkü yerli üreticinin bu kadar uzun sürelerde sürdürülebilirliği sağlaması her zaman mümkün olmayabilir.

Hastanede yönetici olarak çalıştığım dönemde bazı global firmalar tarafından bizim yerli şirketlerimizin satın alındığına şahit oldum ve bu hakikaten üzücü bir durum. Biz sürekli ihracatımızı arttıralım, ithalatımızı azaltalım, kendi kendimize yetelim derken kendi uygulamalarımızla bunun önüne geçiyor olmamız bizi de derinden yaralıyor.

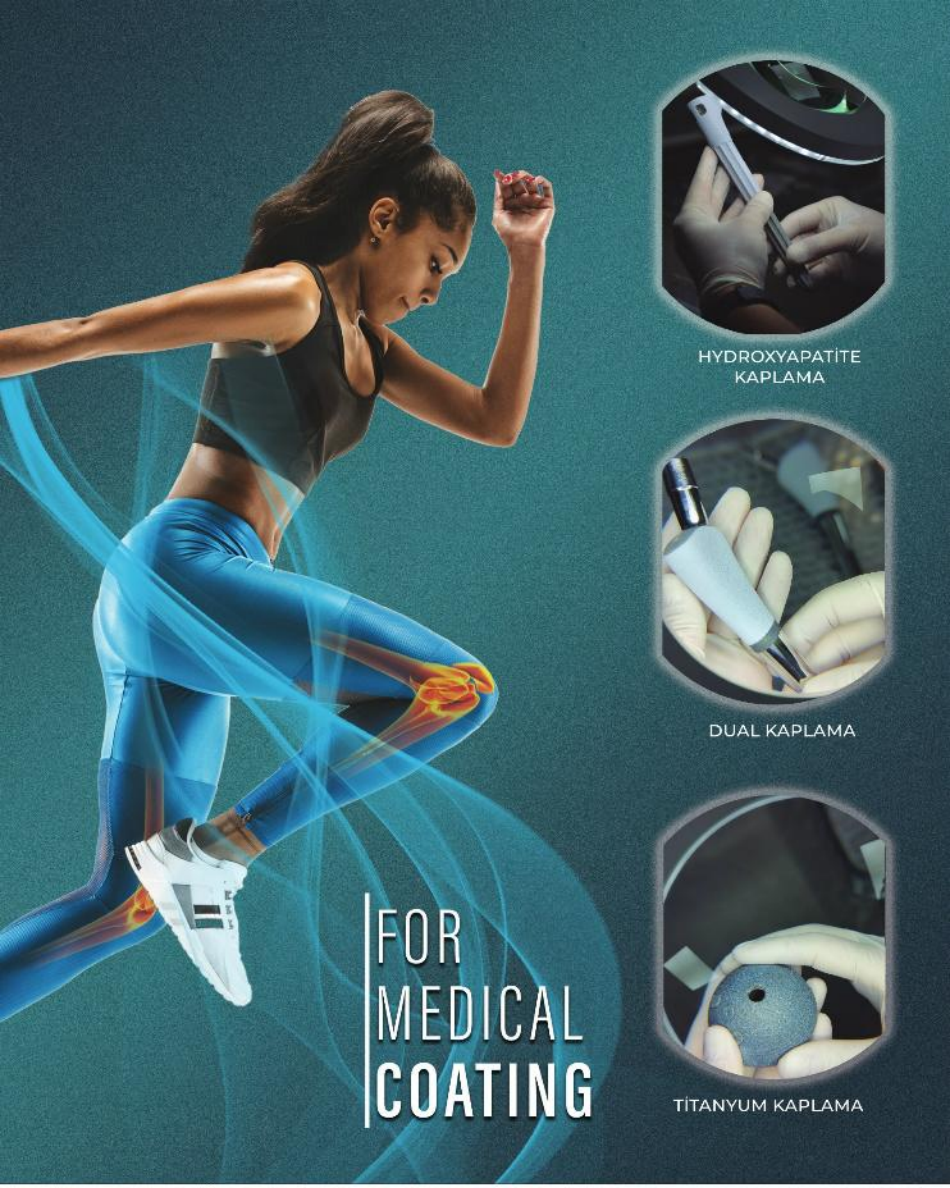
Geri ödemelerin bizim tarafımızdan yapılması konusu da bizim tek başımıza karar verebileceğimiz bir husus değil. Bizim bir kanun maddemiz var; 'hiçbir şekilde ödemeler temlik edilemez' diye. DMO'ya da bunu aktarırken bunu da muvafakatnamelerle yapıyoruz. Bunu dillendirebiliriz konuşmakta fayda var. Bu ilgili bakanlıkların kararı ile yapılabilecek bir husus. Bu isteğinizi haksız bir istek olarak görmediğimi bilmenizi istiyorum. Gayet mantıklı ve haklı bir istek. Biz hastanelerimize 60 günde ödemelerini yapmış oluyoruz zaten. Bu sürelerde sektör ödemesini alabilse çok daha sürdürülebilir ve öngörülebilir bir sistem olabilir." dedi.

"Gereksiz Olarak İthal Ettiğimiz Her Üründe Benim Canım Acıyor"

Sürdürülebilir bir yapı için düzgün bir iş ahlakının oluşturulması gerektiğini ifade eden Prof. Dr. Gökhan Tuna Öztürk, "Üniversitelerle birlikte maliyet hesaplaması çalışmaları yapıyoruz. Daha gerçekçi rakamlara ulaşabilmek için. Örneğin bir hasta hastaneye girdikten sonraki süreçte ne kadarlık bir masrafı oluyor. Bu konulara yönelik çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Sürdürebilir bir yapı için düzgün bir iş ahlakının oturtulmuş olması gerekir.

Bizim özel hastanelerde yaptığımız denetimler genelde rutin denetimlerdir. Fatura incelemeyi örnekleme yöntemiyle yapıyoruz. Şuan bir çalışma başlattık ve kanun teklifimizi de sunduk; bundan sonra incelemeleri kağıt üzerinde değil dijital olarak yapacağız. Denetimi yapan arkadaşlarımızı ise sahada değerlendirme yapmasına yönelik çalışmalar içerisindeyiz. Tıbbi uygunluk için de bir ön eleme bir uygunluk sistemi oluşturma çabasındayız ilerleyen süreçte. Ürün kullanım oranları üçte biri kadar düşse bizo fiyatları üç katına kadar çıkarabileceğiz. Yerli üreticimiz daha çok kazansın daha çok destek olalım ve bunu desteklemek yanlısıyım ve bunu sadece üreticilik-devlet politikasıyla değil hakikaten kendi düşüncelerimde bu şekildedir. İthal ettiğimiz veya etmek zorunda olduğumuz gereksiz olarak ithal ettiğimiz her üründe benim canım acıyor. Bizim bu gereksiz kullanımları bir şekilde önüne geçmemiz lazım ve onun için de biz bu fatura inceleme işini biraz daha geliştirip sistemsel ve yazılımsal şekilde yapıp yerinde denetim modelini biraz daha artturacağız. Belki bundan memnun olmayacaklar olabilir ancak dünyanın tercih ettiği sistem bu ve bizim de bunu bir şekil de yakalamamız lazım. Çünkü 2021 yılı itibariyle GSS primleri harcamalarımızı karşılayamayacak durumda ve bu giderek de büyüyecek maalesef.





KuantaMET
Medikal, Kimya ve Radyasyon
Teknolojileri San. Tic. Ltd. Şti.

petekkrtlknt@gmail.com
www.kuantamet.com.tr
+90 312 394 13 87
1460 Sokak No:17 İvedik OSB
Yenimahalle/ANKARA



ŞAFAK ENJEKTÖR

ŞAFAK ENJEKTÖR

KALİTENİN TEK ADRESİ













Veteriner Grubu Üretimine Başlanmıştır.

0 374 222 14 04

Berk koyu Fabrika Cad. No: 23 Merkez / BOLU

info@safakenjektor.com

www.safakenjektor.com

Tıbbi cihaz geri ödeme sisteminde kod sayısı dört bin küsur adettir. Amerika'nın ise 800, İngiltere'nin ise 950'dir. Bu kadar fazla olan bir sayıyı denetleyecek bir sistem yoktur aslında. Buradaki eleştiri kendimizedir. Bir hastanın sağlığına kavuşması için yapacağımız harcama minimum ne kadar ise onu sağlamak için minimum tutarda harcama yapmaya çalışmalıyız. Ancak ne yazık ki sektörün genelinde sürümden kazanma yoluna gidiyoruz. İlaç sektöründe dünyanın en ucuz ilacı kullanan ülkelerden birisiyiz." diye konuştu.

GSS Tıbbi Cihaz Daire Başkanı Alkan Demirtaş ise şunları söyledi: "sağlıkta kesintisiz hizmet için sağlık finansmanını sağlamak bizim en temel amacımız. Saatlerimizi günlerimizi bunlara harcıyoruz; fiyat artışı yapabilir miyiz? Şuradan kısıp daha efektif bir yere harcayabilir miyiz? Diye. Çalışmalarımız sürekli devam ediyor. Bizim amacımız vatandaşlarımıza en kaliteli bir şekilde en ekonomik bir şekilde bu hizmeti sunmaktır.

Yakın dönemde birçok toplantıya, seminere, kongrelere gittim ve herkesin beklentisi SUT fiyatlarında artış oluyor. Ancak verimlilik, maliyet, karşılanabilirlik, etkinlik, bunların da hepsini düşünmemiz gerekiyor. Mesela Milli Eğitim Bakanlığı çalışma yapıyor, bana 30 bin öğretmen lazım diyor, ama Maliye Bakanlığı size 10 bin tane yeter diyor. Elimizden geldiği kadar mümkün olduğunca verici olarak sizleri rahatlatmaya, rahat ettirmeye gayret edeceğiz. Biz bunu her zaman sürdürebilirlik haline getirmek zorundayız. Dolar kurunun artmasıyla bizim fiyatlarımızda da aynı anda ne yazık ki artış olamıyor. Ancak sahayı dinleyip en hızlı bir şekilde mevzuat düzenlemesine gidilip hızlı kararlar alınıp bütçemizin uygun gördüğü şekilde düzenlemeler yapmaya çalışıyoruz. Keşke ekonomik manada hiçbir endişemiz olmasa sektörün bütün paydaşları hasta da dahil herkes etik olsa ve SUT'a gerek kalmasa diye düşünüyorum."

Sektör adına konuşan Biyoteknoloji Vadisi Başkan Vekili ve İKMİB GYK Üyesi Ahmet Fethi Polat ise bazı istatistikler ve rakamlar sunarak sektörün şuan içinde bunduğu durum hakkında bilgiler verdi. Polat, "Tıbbi cihaz firmaları olarak 52 bin civarında çalışanı olan, 11 bin üretici ve satıcı firmasıyla 474 ihracatçı firmasıyla Türkiye'de dinamik ve önemli bir ticaret ailesiyiz. Orta ve yüksek teknolojik ürünler üreten ve ihraç eden ekibiz. Üretilen ürünler sadece Türkiye'de kullanılmıyor diğer taraftan yurt dışına da ihraç etmek durumundayız. Aslında her kesiminin bir misyonu var. Türkiye'nin daha çok büyümesi ve daha çok ihracat yapması özellikle Sosyal Güvenlik Kurumu'nun böyle gizli bir misyonu olduğunu biliyoruz.

Dünyada tıbbi cihaz sektörünün büyüklüğü 417 milyar dolardır. Türkiye'nin tıbbi cihaz pazarı 2.4 milyar dolardır. Türkiye dünyada 24. Sırada. Bizim bu pazardaki payımız binde 6. Aynı zamanda ilaç piyasasının dünyadaki büyüklüğü 1.3 trilyon dolar. Türkiye burada 15.sırada. İlaç sektörünün büyüklüğü dünyada 18.sırada, tıbbi cihaz ise 24.sıradır.

2014 ve 2022'deki gider artışlarımıza bakıyoruz. Gelişmişlik durumumuza baktığımızda gider artışlarında asgari ücret 5 kat artmış, akaryakıt 5.7 kat artmış, elektrik 7.5 kat artmış, SUT fiyatlarımız ise 1.9 kat artmıştır. Benim kullandığım hammaddelerin fiyatı 19 kat artmış. 2014 – 2022 arasındaki dolar kur artışına bakıyoruz; dolar 7.9 kat artmış. SUT fiyatı 1.9 kat artmış. Bizde finansman kredisine ulaşabilme oranı da vahim 8.8'den yüzde 30'a kadar yükselmiş.

Sayın Cumhurbaşkanı 5 milyar dolarlık bir ihracat hedefi koymuştu. Bu hedefler açıklandığında 2017 yılındaki ihracatımız çok vahim; 100 milyon dolar civarlarında. Şuan 2.1 milyar dolara doğru bir gidiş var inşallah 2023 yılında 5 milyar dolar ihracat hedefini realize edebiliriz." şeklinde konuştu.

SUT Fiyatlarının düşüklüğünün ihracatı da olumsuz etkilediğini söyleyen Polat, "Biz nasıl olmayız? Yurt dışındaki fiyat artışlarını size arz etmek istiyorum. SUT fiyatlarının ihracatımıza olumsuz etkileri vardır. Bizim Türkiye'de 200 dolara sattığımız bir ürünü yurt dışına pahalı sattığımız zaman bize şunu söylüyorlar; siz Türkiye pazarına bu fiyattan satıyorsunuz, bizi kazıklıyor musunuz? Amiyane tabiri ile böyle. Bu tarz çok olumsuz geri dönüşler oldu maalesef. İhracatı ciddi şekilde baltalıyor. Bizim beklentilerimiz daha çok ihracat yapmak, pazarı büyütmek, yurt dışından gelen ikame ürünleri daha çok yapmak ve pazarda yerli payını daha çok arttırabilmemiz için beklentilerimiz var. Gerçekçi bir döviz kuru uygulamasıyla SUT fiyatlarının sürdürülebilir şekilde güncellenmesini istiyoruz." dedi.

"Firmalara Ödemeleri SGK Yapsın"

Geri ödemelerin firmalara SGK tarafından yapılması gerektiğini ifade eden Polat, "ürünü satıyorsunuz ve ödemesini çok geç alıyorsunuz. Keşke SGK geri ödemede bizi muhatap alsa, ödemeleri bize onlar yapsa. Çünkü kısa sürede ödeme yaptıklarını biliyoruz. 2014 yılında 1000 TL'ye yani 465 dolara satılan bir ürün SUT fiyatı 2022 yılındaki fiyatı 1.9 artarak 1925 lira olmuş. Fakat dolar karşısındaki değeri 111 dolar. 465 dolardan 111 dolara düşmüş. 4 kat fiyatı düşmüş. Ödemelerle ilgili Sosyal Güvenlik Kurumu, Maliye Bakanlığı, DMO arasında biz tıbbi cihaz SUT'a dahil olan

firmalar girdaptayız. Biz bunun biran evvel düzeltilmesini istiyoruz. Benim şahsi beklentim Sosyal Güvenlik Kurumu eskiden yaptığı gibi geri ödeme listesine firmaları alıp ödemeleri onlara yapması talebimiz ve beklentimizdir. O zaman daha mutluyduk.

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun inovatif ürünlerle ilgili aldığı bir pozisyon var. Geçmiş dönemde yaşadığımız bir olay, bilim kurulları var. Şimdi var mı bilmiyorum. Bilim kuruluna inovatif ürünlerinizi dosya olarak sunuyorsunuz. Bu bilim kurulundan geçer mi geçmez mi? O dönemde genelde yerli ürün kullanımına sempatisi olmayan bir grup oluşmuştu. Ben 10 tane dosya vermiştim ve bu 10 dosyanın hepsi de bilim kurulunda yenilik değil diye reddedilmişti. Sizi tenzih ediyorum. Bu ürünler şuanda dünyanın her yerinde kullanılıyor, Amerika dahil. Patentleri var. Eğer Türkiye'de inovatif ürünler yapılıyorsa buun mutlaka bir karşılığı olmalı. İnovasyonun bedeli ağır. Maliyeti yüksek. Bu maliyeti karşılayacak şekilde bir fiyatlandırma yapmazsanız insanların motivasyonu kırılır, neden yapayım der. Ülkemizin buna çok ihtiyacı var.

"Ürün Kayıt Ücreti Bir Defaya Mahsus Alınsın"

Ürün bulundurma maliyeti ile ilgili SGK'ya üreticiler adına bir talebimiz var. Ürünü kaydediyorsunuz ve her yıl asgari ücret artışına göre SGK'ya vergi öder gibi bir maliyet ödüyorsunuz. Örneğin ben geçen yıl 300 bin lira ödedim. Tamam yerli ürünlerle ilgili bir pozitif ayrımcılık yaptı; ithal ürünlerden daha yüksek bir fiyat alıyor. Bizim talebimiz bunun ilk kayıtta bir defaya mahsus alınması ve her sene vergi alınır gibi alınmamasıdır.

Her şey düzgün giderse tıbbi cihaz Türkiye'de yerli üreticilerin sermaye birikimleri belli bir düzeyde olursa bizim tıbbi cihaz ailesi yerlileşme oranını yüzde 80 civarını getirebilecek bir potansiyele sahip. 2.1 milyar dolarlık ihracatımızı 22 milyar dolara çıkarabilecek potansiyelimiz var." şeklinde konuştu.

Oturum Başkanı MÜSİAD Ankara Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Güvendi ise şirketlerin servet edinme yeri olmadığını ifade ederek, "Şirketler servet edinme yeri değildir, bizim bu anlayıştan iş adamları olarak vaz geçmemiz lazım. Şirketler ayrı tüzel kişiliklerdir. Şirketler bizden çok daha uzun ömürlü yapılardır. Hedeflerimizi gerçekleştirirken 10-20 yıl sonra bizim burada olamayacağımızı, bürokraside olmayacağımızı, şirketlerimizin içinde olamayacağımızı, şirket birleşmeleri veya çocuklarımıza devrederek başkalarının yürüteceği ya da koşturacağı yerler olduğunu da görmemiz lazım. Yani sorumluluk sadece kamu tarafında değil hepimizin kendimizi değerlendirmeye ihtiyacı var.

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun uygulamış olduğu fiyatlar yurt dışında da referans alınarak özellikle ihracatımızı etkileme noktasında olumsuz bir etki oluşturuyor. İlaç sektörü de aynı şikayeti dile getirdi. Kamu hastanelerimizin denetlenmiyor olması sağlık sisteminde israfı tetikleyen bir unsur olmuştur ve SGK'nın maliyetleri de sürekli yukarıya doğru artmıştır. En son SUT'ta teminat mektubu meselesi oldu hatırlarsınız. Biz bunu yanlış bulmuyoruz ama her bir sağlık kurumunun zaten içeride 60 gün parası bekliyor. Eğer bu para yetersizse bunun üzerine teminat mektubunun istenmesi ya da bu teminat mektubu alınıyorsa ödemenin 60 gün değil de daha kısa bir süreye çekilmesi lazım. Tabi bu SGK'nın nakit dengesini bozabilecek bir şey, buna bir şey diyemiyorum. Teminat mektubu bir maliyet. Zaten sektör bu kadar karsızken, sıkıntı yaşıyorken bu maliyeti yüklemek bana doğru gelmiyor." diye konuştu.





DMO Genel Müdürü Mücahit ÖZDEMİR: "Sağlık Market Türkiye'nin Mega Projelerinden Biridir"

MÜSİAD'ın düzenlediği Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesi'nde "Sağlık Endüstrisi Pazarında Paydaşlar" oturumunda konuşan DMO Genel Müdürü Mücahit Özdemir, sağlık market uygulaması ile hem firmaların hem de kamunun kazanacağı bir sistem kurulduğunu ifade ederek, "iftiharla söyleyebilirim Sağlık Market Türkiye'nin mega projelerinden biri yabancı elçiliklerinde ilgisi arttı ve sistemimizi anlamaya çalışıyorlar. Bizim amacımız herkesin bu sistemde kazanmasıydı. Sağlık Market ile piyasaya disiplin geldi, uzlaşısı geldi. İnsanların vadesinde paralarına erişmesi kadar bizi mutlu eden bir şey yok" dedi. Aynı oturumda konuşan Kamu Hastaneleri Genel Müdür Yardımcısı Hasan Arslan ise, klinik araştırmalar konusunda firmalara bir hastane tahsis edilmesine hazır olduklarını fakat mevzuat gereği bunun Sağlık Bakanlığı, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu ile birlikte değerlendirilmesi gerektiğini ifade etti.

MÜSİAD'ın düzenlediği Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesi'nin 1. Günü, oturum başkanlığını MÜSİAD Ankara Başkan Yardımcısı Ömer Bulut'un üstlendiği oturumda DMO Genel Müdürü Mücahit Özdemir, Kamu Hastaneleri Genel Müdürü Doç. Dr. Zülfikar Akelma, TÜYAP Genel Müdürü Ali Muharremoğlu konuşmacı olarak yer aldı.

Özdemir: "Bizim Ana Performans Çıktımızın Tasarruf Olması Gerekir"

Devlet Malzeme Ofisi Genel Müdürü Mücahit Özdemir konuşmasında, 2008'deki küresel krizden sonra Avrupa ve Amerika'da merkezi satınalma kuruluşlarının tekrar önem kazanmaya başladığını söyleyerek, "Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu olunca sizin ekonomik ve mali makro ekonomi politika hedeflerinize ulaşmanızda kullanacağınız bir araç olarak da satın alma önem kazanıyor. Nelere dokunabilirsiniz; teşvik yönetimine, bölgesel kalkınma hedeflerine, yerlilik konusuna, inovasyon ve yenilik konusuna, satın alma politikalarına müdahale etme şansınız vardır. KOBİ'lere bakış açımızı buradan yönetebiliriz, çevreci alım, yeşil alımı yönetebiliriz. Özellikle 2008'deki küresel krizden sonra merkezi satın alma kuruluşları tekrar önem kazanmaya başladı. Merkezi satın almanın ne gibi faydası olur? Standart, ölçülebilir, şeffaf iş akışlarıyla, öngörülebilir piyasaya müdahalelerde bulunabilirsiniz, idari yapılanma giderlerinde tasarruf sağlayıp ölçek ekonomisi avantajları elde ederek tasarruf sağlayabilirsiniz. Ayrıca ürün ve sektör bazlı uzmanlaşmaları teşvik edebilirsiniz. Dolayısıyla aslında bizim ana performans çıktımızın

tasarruf olması gerekir. Bununla birlikte ülkenin kalkınma politikalarına destek sağlayan bir organizasyon olarak biz DMO'yu ön plana çıkarıyoruz." dedi.

DMO'nun 100 yıllık kurumsal tecrübesi, belli sektörlerde fiyat ve ürün uzmanlığının fazlasıyla bulunduğunu söyleyen Özdemir, "DMO bütün paydaşlar için güvenli bir platform sunuyor. Toplu sipariş ve toplu indirim avantajlarından yararlanabiliyoruz. Küresel olarak baktığımızda kamu alımları gayri safi yurt içi hasılanın yüzde 15'ini oluşturuyor. Bu Avrupa Birliği'nde yüzde 14 seviyesinde. Türkiye'de yüzde 7 seviyesinde. O kadar da abartıldığı gibi Türkiye'de her şey kamu marifetiyle yapılıyor değil. Aslında kamunun genel ekonomiye nüfusu o kadarda yüksek değil. Hem Avrupa'ya hem de dünya ortalamalarına batığımızda o kadar da yüksek olmadığını görüyoruz.

"DMO Bütün Paydaşlar İçin Güvenli Bir Platform Sunuyor"

Son dönemde bu küresel mali açıklarla ilgili kaygılar arttığında satın almalarda yapılacak küçük tasarrufların bile kaldıraç etkisiyle finansal açıkları kapatacağına yönelik raporlar artmaya başladı. OECD, yüzde 1 tasarruf bile sağlansa mali açıkların kapanabileceği yönünde ciddi yayınlar yapıyor. DMO, malzeme ve mal şeklinde tarif edilen nihai ürün haline gelmiş satın almaların hepsinde hemen hemen bulunmak istiyor. 100 yıllık bir kurumsal tecrübesi var. Belli sektörlerde fiyat ve ürün uzmanlığı fazlasıyla var. Bütün paydaşlar için güvenli bir platform sunuyor. Toplu sipariş ve toplu indirim avantajlarından yararlanabiliyoruz. Türkiye'nin en kılcal noktasına kadar hızlıca ulaşabiliyorsunuz ve gerektiğinde de stok kabiliyeti mevcut olan bir organizasyon." şeklinde konuştu.

Şu anda, Kamu İhale Kurumu'nun yayınladığı, "mal" diye tabir edilen alımların yüzde 65'inin DMO'dan yapıldığını belirten Mücahit Özdemir, "Bu bizim için iftihar edici bir sonuç. 2019'da ana statü yenilenmesi ve mevzuatsal değişimler akabinde DMO'da tabiri caizse bir patlama yaşandı. 11 kata yaklaşan bir ciro sonucunu elde ettik. Sağlık Market'in gelişimi, büyük ölçüde Covid ekonomisine aktif şekilde katılmamız ve klasik işlerimizi daha verimli şekilde yürütmemiz bu sonucu ortaya çıkardı. Tasarruf çıktılarımızda yüzde 30 ile 40 arasında. En büyük çıktı öngörülebilir piyasa. Öngörülemeyen her durumu piyasa fiyatlıyor. Stoku sizin adınıza tuttuğu için fiyatlıyor, ödemeyi zamanın da alamayacağı için fiyatlıyor, gecikme cezası ödeyeceğini düşündüğü için fiyatlıyor. Kontratların sade ve anlaşılır olması lazım. Çok karışık bir sistem kurulmadı. Özellikle Sağlık Market'te çerçeve anlaşmalarda herkesin anlayacağı basit, sade, yalın sistemler kurduk. Ben buna uzlaşı diyorum. Tekrar özel sektör kamu uzlaşısı büyük ölçüde başarıldı. Bunların her birinin de mali çıktısını elde ettiğimizi görüyoruz." dedi.

Türkiye tarihinde ilk defa entegre bir alım sistemi ile ortak bir pazar ile herkesin aynı şartlarda alım yapabildiği ortamı oluşturduklarını ifade eden Özdemir, "Sağlık Market 2019'da ilk alımları yapmaya başladı. 1061 müşterimizle çalışıyoruz. Sağlık Bakanlığımızın 900 küsur hastanesi ve üniversite hastanelerimiz de yapının içerisinde. Çok şükür ilk defa Türkiye tarihinde entegre bir alım sistemi, ortak bir pazar ile herkesin aynı şartlarda alım yapabildiği ortamı oluşturduk. 2459 civarında firmamızla çalışıyoruz. ilaç ve malzeme kısmında toplam ürün sayımız 67 bin. Belki 3-5 yıl içinde hedeflediğimiz noktaya 1 senede geldik. Pandemi koşulları bizi hızlı çalışmaya teşvik etti. Bu süreçte Sağlık Bakanlığımız şartname çalışmalarını yaptı, biz ürün ve firmaların kayıtlarını hızlıca yaptık ve ortaya devasa bir Sağlık Market sistemi çıktı. İlaçta bu ilerleme oranımız daha yüksek olmakla birlikte malzemede yüzde 60-70'lere kadar geldik. Aşamadığımız 1-2 konu var onları da aşarsak aslında market baya bir gelişimini tamamlamış olacak. Bundan sonra kalite standartlarımızı yükseltme-



VACUUS
Industrial Vacuum Systems



Hamidiye mah. ırmak sok. 36/6 Gemlik Bursa
info@vacend.com www.vacend.com
0505 422 02 12

VULNAMIN®

İLERİ YARA BAKIM VE YANIK ÜRÜNLERİ

Vulnamin, bağ dokusunun ana bileşenlerinden biri olan sodyum hyaluronat ve kolajen üretimi için seçilmiş Amino Asitlerden oluşan HY4AA formülünü içerir.



- Erken evre lezyonlar da kullanıldığında, gelişimin sonraki aşamalarını engeller.
- Enflamatuar infiltrasyonunu azaltır.
- Fibroblastları kolajen üretmeye teşvik eder.



- Nekrotik dokuyu hidratlamak ve otolizi başlatmak için kullanılır.
- Nekroz, fibrin ve hücresel kalıntılarla kaplı bölgenin temizlenmesine yardımcı olur.
- Altta yatan hayati dokunun granülasyonunu uyarır ve dokunun onarılmasına yardımcı olur.

HY4AA PLATFORM



- Etkinliği sayesinde bağ dokusunun yeniden yapılanmasına yardımcı olur.
- Epitel hücrelerin iyileşme sürecinde yenilenmesini destekler.
- Fibroblast prolifarasyonunu etkinleştirir.



- İyileşmesi geçikmiş temiz veya eksuda seviyesi yüksek yaraların onarım sürecini destekler.
- Bağ dokusu rekonstrüksiyonu ile birlikte kolajen oluşturan hücrelerin yeniden bütünleşme sürecini destekler.
- Cilt bütünlüğünü korur.

KRNVL® MEDICAL ASSISTANCE & DEVICE COMPANY

KARNAVAL ÖZEL SAĞLIK HİZMETLERİ TİC. LTD. ŞTİ.

Cevizli Mahallesi Zuhal Caddesi No:46/C Ritim İstanbul A3 Blok K:14 D:73 Maltepe/ İSTANBUL
(0216) 504 15 05
www.krnvl.com.tr
info@krnvl.com.tr

professional dietetics



miz lazım. Evet tutar olarak büyük bir hacme ulaştı, inanılmaz bir işlem var. Mesela son dönemde kısmi ödemeyi getirdik. Bu bizi 1 milyon civarında fatura kesmeye teşvik ediyor. Onun için alt yapınızı hazırlamanız lazım, personelinizi hazırlamanız lazım. Satış sonrasının yönetilmesi başlı başlıca bir konu.

1 milyon fatura dedim. Bu insan emeğiyle insan çabasıyla yapılacak bir iş değil. Gerçekten çok başarılı bir yazılım ekibiyle tamamen yerli milli ve kendi öz kaynaklarımızla kendi insanımızla bunların altından kalkıyoruz. Kritik kodları yazıyoruz, gerekirse robotlardan destek alıyoruz. Bütün süreçler elektronik ortamda el değemeden yürütülüyor. Neredeyse uçtan uca dijital tedarik sistemi inşa edilmiş oluyor. Türkiye'nin mega projelerinden biri olarak bunu iftiharla söyleyebiliriz. Çok fazla başarı kelimesini de kullanmak istemiyorum. Sürdürülebilir başarı her zaman çok değerlidir. Biz bütün bu çalışmalarımızın karşılığı olarak tasarruf etmek istiyoruz, çok şey istemiyoruz uygun fiyatla kamu en kaliteli en doğru ürüne ulaşsın istiyoruz. " diye konuştu.

Arslan: "Tedarik Zincirinin Kırılmaması Gerekiyor"

Kamu Hastaneleri Genel Müdür Yardımcısı Hasan Arslan, genel hizmet istatistiklerini vererek muayene sayıları ve harcamalarla ilgili şu bilgileri verdi: "Sadece Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü'ne bağlı istatistiki verileri paylaşmak istiyorum. Şuanda bizim 911 sağlık tesisimiz mevcut. 160 bin civarında yatağımız var. Toplam ayaktan hasta sayımız yıllık 2019'da 520 milyon. Pandemi araya girince tabi ki değişti rakamlar, 2022, 4 aylık verimiz 167 milyon. Bunu yıla projekte edersek yine 500 milyonun üzerinde hasta sayımız olacak. Bu ne demektir? Arkadaşlar kamu hastaneleri olarak her Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı yaklaşık 6 defa hekim karşısına çıkıyor.

Giderlerimizden bahsetmek istiyorum. 2018, 19-20-21 ve 2022 projeksiyonu var. İlk 3 aylık verilerin yıllığa projekte edilmiş rakamı 2019'da 47 Milyon TL, ilaç, tıbbi malzeme ve laboratuvar giderimiz 10 milyon civarındaydı. Yaklaşık %20'ler civarında. Aynı durum 2022'de de benzer. Yaklaşık tüm giderimizin %20'si ilaç, tıbbi cihaz ve malzeme gideri olarak görülüyor. Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü'nce satın aldığımız tıbbi cihazlar uluslararası camiada medikal device 'tıbbi cihaz' olarak görülüyor hepsi. Bizde tıbbi cihaz deyince MR, tomografi, tansiyon aleti gibi cihazlar aklımıza geliyor. Halbuki enjektörde tıbbi cihaz vasfında. TL bazında 2018, 2019'da 1.400 milyar, pandemi döneminde 1.600 milyar, 2021'de 809 milyon görünse de 2021'nin satın almasının teslimatları kayda girişi 2022 başında olduğu için 2022 1.366 milyar TL. 2022'de kamu hastaneleri olarak yeni bir satın alma ihalesine çıkacağız. Geçen yıl olduğu gibi miktar olarak büyük bir miktar olacak. 1-2 hafta içerisinde ihaleye çıkacağız. Sektörü ilgilendirdiği için belirtmek istedim. Toplam 2022 projeksiyonu da bunun iki katını geçecek."

Tedarik zincirinin kırılmamasının çok önemli olduğunu ifade eden Hasan Arslan, "Hizmet sunmak için malzemeye ihtiyaç varsa, enjeksiyon yapmak için enjektöre ihtiyaç varsa tedarik zincirinin kırılmaması gerekiyor. Pandemide bazı sıkıntılar yaşadık, arz talep dengesizliği yaşandı. Artan hammadde üretim maliyetleri dolayısıyla bize de yansıdı. Malzemeye ulaşmada sıkıntı oluşturdu. Lojistik süreçlerdeki sapmalar sıkıntılar oluşturdu. Konteynır bulunamadı, ürün gelemedi. Bunlar hep sıkıntılı süreçler. Paydaşlarla beraber hep beraber yönetmemiz gereken süreçler. Büyük ülkeler gemileri çevirdiler. Uluslararası platformda giden gemilerin yönünü değiştirdiler, maskeleri kendi ülkelerine aldılar. Çok basit maskeyi bile. Biz kamu hastaneleri olarak pandemi döneminde ventilatör alacaktık, anlaşmalarımızı yaptık siparişlerimizi çektik, pandemide kullanılacak cihazlar alacaktık, hiç birisi malzeme göndermedi, ülkelerinden çıkış izni alamadılar. Pandemide yaşadığımız tecrübeyle artık diğer paydaşlarımızla beraber yerlileşme, yerelleşme adına bütün ürünler gamında dışarıya en çok para verdiğimiz ürünler gamında üretim gerçekleştirmeliyiz.

Biz tedarikten kamu hastaneleri olarak kesintisiz bir sağlık sistemi sunmak için yeterli stokumuzun olmasını istiyoruz, acil taleplerimize cevap verecek hızlı, zamanda tedarik yöntemini istiyoruz, sağlık hizmet sunumunu uygun ürenler ile gerçekleştirmek istiyoruz, yine son kullanıcı tercihlerini göz önünde bulunduran uygun standart süreçler bekliyoruz." şeklinde konuştu.

Hasan Arslan DMO alımları ile ilgili ise şunları söyledi: "2018, 19 Ocakta bu beklentilerimizi karşılamasına yönelik, temininde sıkıntı yaşanan ürünlerin alternatif satın almalarını sağlamak, tek merkezden alım ile zaman ve iş gücü tasarrufu sağlamak, hastanelerin idarelerinin, hastane müdürlerinin satın alma riski ile satın alma çabasıyla uğraşmasını azaltmak ve sağlık hizmet sunumuna kanalize etmek için ilaç ve tıbbi sarf malzemeleri uygun fiyatta hızlı erişim sağlamak amacıyla DMO ile tedarik iş birliği protokolü imzalandı. 2019'da çok az malzeme ile başlarken 2022'de dünyamız değişti. Sektör ve dernekler ne bekliyor? Kısa ve standart ödeme gün süresi bekliyor. Kendi önlerini görmek ve yatırım yapmak için. Piyasada bulunmayı sürdürmek istiyor. Öngörülebilir arz istiyor, uygun teslimat süresi istiyor. Üretebileceği veya getirebileceği kadar uygun teslimat süresi bekliyor. Maliye Bakanlığı ne bekliyor mali disiplinin sağlanması, bütçeye uygunluk, giderlerin azalmasını, finanse edilebilecek stok bulunmasını bekliyor. SGK ne bekliyor? global anlaşmaya uyum bekliyor, fiyat politikası ile uyumlu tedarik bekliyor, hastaların memnun olmasını bekliyor. Çünkü hastalar adına ödemeyi yapan geri ödeme kurumları. Bütün paydaşlar olarak bizim odaklanmamız gereken noktalar bunlar."

Hasan Arslan ilaçta ve tıbbi malzemede Sağlık Market istatistikleri hakkında ise şunları söyledi: "İlaçta 2019 yılı satın alma tutarı dağılımında açık ihale usulü yüzde 92.6 iken bu giderek hızlı bir şekilde azaldı. Açık ihale 2022'de yüzde 4.1'e kadar düştü. Yüzde 92'den yüzde 4'e düştü. Yerini Sağlık Market aldı. 1.5, 2 yılda çok hızlı bir değişim ve ilerleme. Sarf malzemelerde açık ihale 2019'dan bu güne yüzde 50.7'den yüzde 8'e düştü. Sağlık Market'in yeri de yüzde 2.3'ten 2019'da yüzde 45.6'ya ilerledi. İlaç kadar olmasa da sarfta Sağlık Market'te hızlı bir değişim var.



"Sektöründe En Büyük Beklentisi Olan Zamanında Ödeme Konusunun Sağlık Marketçe Karşılanmış Olacağını Düşünüyorum"

Sağlık Market'te Mart 2020'de 23 kalem ilaç varken Eylül 2020'de 583 kalem tıbbi sarf varken, Nisan 2022'de ilaç 23'ten 2358 çeşide, tıbbi sarf 583'ten 11 Bin 260 çeşide ulaştı. Çok ciddi ve hızlı bir ilerleme. Bu hızlı süreçte hatalar ve ders aldığımız yönler oluyor. Sizler açısından da bizler açısından da. Sağlık Market biraz önceki sektör beklentilerinin en önünde standart ödeme gün sürelerini sağlıyor. Aslında sizin beklentiniz ilaçta yüzde 74'ü zaten sağlık marketten sektör sağlamış oldu. Tıbbi sarfta da yüzde 50'ye yakın beklentiyi zaten Sağlık Market sağlamış oldu. Bu oran arttıkça sektöründe en büyük beklentisinin Sağlık Marketçe karşılanmış olacağını düşünüyorum. Burada sarfta 785 tedarikçi, 18 farklı branşta 1975 marka, 45 bin ürün sağlık marketin içerisinde. İlaçta ise 15 farklı branşta, 154 üretici ve ithalatçı, 5 bin çeşit tekil barkot, 63 tedarikçi ile Sağlık Marketin içerisinde."

Yerelleşme stratejilerine de değinen Arslan, "Mevcut durumda yerlileşme için DMO protokol gereği yüzde 15 fiyat avantajı sağlıyor. Biz de mevzuat gereği hastanelerimiz ihale yaparken yüzde 15 avantajı koyabiliyor ama koymayabiliyor da, bizim koymaları yönünde talimatımız var. Alım garantili metot ile yerlileşme artabilir. Pandemi dönemindeki ventilatör örneğinde olduğu gibi. Yine yüksek miktarda alımı yapılan ithal ürünlerin tedarikçilerine ülkemizde üretim ön koşulu ile uzun süreli anlaşmalar ile SİP başlamıştı biliyorsunuz onun ihaleleri gibi metotlarla yapılabilir. Ürünlerin kullanım istatistiklerini sektör ile paylaşarak ülkemizde üretilmesini ya da yerlileşmesini sağlayacak stratejik anlaşmalar yapılabilir diye düşüncülerimiz var." dedi.

"Yerli Firmalarımız Girebilsin Diye Teminat Oranını 10'da Birine Düşürdük"

Hasan Arslan, merkezi alımları neden ve nasıl yaptıkları konusunda ise şunları söyledi: "Merkezi alıma yılda 1 defa çıkıyoruz. Geçen sene yaptık bu sene yine yapacağız. Bu alımlarda finansal olarak farklı kaynakları kullanıyoruz. Mesela dış kaynaklardan yararlanıyoruz. Mesela Dünya Bankası DMO'dan değil de Dünya Bankası kurallarına göre açık ihale yapmamızı istiyor. Hatta Covid döneminde dünya bankası kaynağı ile tomografi ve ultrasonu doğrudan temin metodunu kullanarak alım yaptık. Bu kaynaklardan DMO'dan alım yapamıyoruz. Hudut Sahilleri DMO'dan alım yapıyor, yerel kaynak. Ama açık ihale metodu asıl metot olduğu için mümkün olduğu kadar açık ihale yapmak istiyor. Büyük alımlar olduğu için yerlinin finans kaynağı, mali yükümlülükleri karşılama durumu önemli. Geçen yıl ki Dünya Bankası alımında teminat oranını veya iş bitirme oranını emin olun yerliler girebilsin diye 10 da birine düşürdük teminat oranını. En büyük kalemi röntgen gurubu oluşturuyordu sadece yerli firmalar girebilsin diye yaptık ve bir kalemi yerli firmamız kazandı.

Neden merkezi alım yapıyoruz? Her hastane kendisi alsın ihtiyaçlarını deniyor. Röntgen cihazı alıyorsunuz dedektörü ikinci yıl bozuluyor. Dedektöre çekilen fiyat cihazın fiyatından daha fazla. Biz merkezi alımlarda ve Hudut Sahilleri alımlarında garanti süresini uzun tutuyoruz, 5 yıl gibi. Garanti bittikten sonrada fiyat kısıtlaması koymaya çalışıyoruz. Ben o dedektörü almazsam cihazı çöpe atmam lazım. Devletçi düşünce açısından kamu otoritesi de bu tepkiyi göstermek zorunda. Geçen yılki tomografi alımlarını belki biliyorsunuz 10 yıl, parça dahil tüp dahil garantili tomografi cihazı aldık. 10 yıl boyunca tüp parası vermeyeceğiz. Parça ve servis parası vermeyeceğiz. Hastanenin cihaz bozuk kalacak diye bir kaygısı olmayacak. Biz kesintisiz sağlık hizmeti sunmak için merkezi alımlar yapıyoruz."



Ömer BULUT

"Klinik Araştırmalar İçin Hastane Sağlamaya Hazırız"

Hasan Arslan firmaların klinik araştırmalarını gerçekleştirmek için hastane tahsis edilebileceğini belirterek, "Biz hastane sağlamaya hazırız, bunda bir tereddütümüz yok ama bunu tek başımıza değil TİTCK ile görüşerek aşabiliriz. Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü adına rahatlıkla söyleyebilirim; klinik araştırmalar boyutuna katılmaya hazırız. Buradaki süreci yönetmek Sağlık Bakanlığına ve TİTCK'ya düşüyor. Mevzuata göre onlarla birlikte hareket etmek gerekiyor." şeklinde konuştu.

Muharremoğlu: "Türkiye Son Yıllarda Fuarcılıkta Gittikçe Öne Çıkan Bir Ülke Haline Gelmeye Başladı"

TÜYAP Genel Müdürü ALİ Muharremoğlu ise, fuarların ülkeler ve sektörler açısından önemini şu şekilde dile getirdi: "150 milyon metrekareye yakın alan açılıyor fuarlarda. 350 milyona yakın insan da fuarları dünya çapında ziyaret ediyor. Büyük bir ülke nüfusu her sene birbiri ile buluşmak için dünyanın her tarafına mobilize oluyor. 300 milyar avro civarında bir katma değer yaratıyor fuarcılık sektörü. Sadece sektörünün elde ettiği gelir değil fuarcılığın doğal olarak şehir ekonomilerine, turizmine, stant şirketlerine, stantlarda çalışan hosteslere kadar pek çok farklı sektöre yarattığı bir değer var. Bunun değeri aşağı yukarı 300 milyon avroyu buluyor. Yaklaşık 3.4 milyon kişi bu sektörde çalışıyor.

Türkiye'ye baktığımızda TOBB'un 2021 istatistiklerine göre 2021 yılında doğal olarak pandemiden fuarcılık sektörü çok ciddi anlamda etkilendi ve bu etkilenmeye rağmen Türkiye'de biz çok şükür 254'e yakın fuar düzenleyebildik. Bu fuarlara aşağı yukarı 30 binin üzerinde firma katıldı. 1.9 milyon metrekareye yakın stant alanı açıldı. 10 milyona yakın insan fuarlarımızı ziyaret etti. Bu 254 fuarın içerisinde her türlü fuar var. Aşağı yukarı 370-400 bine yakında uluslararası ziyaretçi Türkiye'deki fuarlarımızı ziyaret etti.

Fuarlara biz hep stantlarda ürün sergileme diye bakıyoruz aslında çok ötesinde bir olay fuarlar. Benim konuştuğum katılımcılar ve ziyaretçilerin bir çoğu hep bana şunu söyledi; fuarlar sektörün bayramı diyorlar. Senede bütün sektörün paydaşlarının bir araya geldiği birbirleri ile etkileşimde bulunduğu 3 veya 4 günlük etkinlikler. Bunun yanında bir çok firmamız için mevcut iş bağlantılarını tekrar ziyaret ettikleri veyahut daha da önemlisi yeni iş bağlantıları ve ihracata yönelik bağlantılar kurdukları etkinlikler oluyor. Yine fuarlar dışında da çok fazla sektöre katkısı bulunuyor. Örneğin bir fuar esnasında, uluslararası fuar esnasında şehirde otellerin hepsi doluyor, taksiciler mutlu oluyor, restaurantlar iş yapıyor, bir çok gencimiz stantlarda görev alarak oralardan bir ek gelir elde ediyor gibi pek çok fırsatı da beraberinde getiriyor. Firmalarımız için de güzel iş bağlantılarının kurulduğu bir ortam oluyor.

Türkiye son yıllarda fuarcılıkta gittikçe öne çıkan bir ülke haline gelmeye başladı. Zaten önemli bir stratejik konumumuz vardı ama bu stratejik konumumuzu da son dönemlerde yaptığımız ataklarla özellikle THY'nin her yere ulaşması, yeni elçiliklerin açılması, Türk sanayicimizin gelişiyor olması ihracat potansiyelimizin artıyor olması ile beraber Türkiye'nin önemi çok daha fazla olmaya başladı. Avrasya bölgesi diye tanımladığımız bölgenin aslında bir anlamda merkezi Türkiye oldu. Bu Avrasya bölgesinin önemli uluslararası fuarları da Türkiye'de yapılmaya başlandı."





Sağlık Sanayinin Beklentileri Neler!

MÜSİAD'ın düzenlediği Sağlık Sanayi Kalkınma Zirvesi'nin ilk oturumunda sağlık sanayici temsilcileri şirket deneyimlerini, kamudan beklentilerini ve yaşadıkları sorunları dile getirdi. TTTWorld'den İhsan Şahin, çok basit ürünlerde bile yurt dışına bağımlılığımızın devam ettiğini, ileri teknoloji ürünlerden önce bu alanda kendimize yetebilecek bir konuma gelmemiz gerektiğini ifade etti. Dinçsa İlaç'tan Aytaç Dinçer, sağlık sektörünün bıçak sırtında ilerlediğini, dünyanın olabilecek en düşük fiyatlı ilaç piyasasının Türkiye'de olduğunu söyleyerek, üretimde kullanılan ilaç girdilerinin ithal oluşu sebebiyle döviz bazında maliyetlerin büyük bir sıkıntı oluşturduğunu ifade etti. EMS Ambülans temsilcisi Mustafa Çağrı Genç ise, araç tedariki ve uzun ödeme vadelerinin kendilerini ciddi anlamda sıkıntıya soktuğunu dile getirdi. Remar temsilcisi Mete Tekinalp ise devletin üreticilere desteğinin yeterli olmadığını söyledi.

Başkanlığını MÜSİAD Sağlık Sektör Kurulu Başkanı Hüseyin Sarpkaya'nın yaptığı oturuma; TTT World'den İhsan Şahin, Dinçsa İlaç'tan Aytaç Dinçer, Remar'dan Mete Tekinalp, EMS Ambülans'tan Mustafa Çağrı Genç, Medikal İşletmeciler Derneği'nden Özcan Özer konuşmacı olarak katıldı.

Çöpe Attığımız Ürünlerde Bile Hala Yurt Dışına Bağımlılığımız Devam Ederken Çok Sofistike Bir Şeyler Üretmenin Hevesine Kapılmanın Bir Anlamı Olmadığını Gördük

TTT World adına konuşan İhsan Şahin, her yıl Türkiye'de 750 milyon kan tüpünün çöpe atıldığını, bu çöpe atılan ürünlerle ilgili Amerika'ya, Almanya'ya dünyanın bir çok ülkesine milyonlarca dolar para transfer edildiğini ifade ederek, "Şirketimizi ilk kurduğumuzda ülkemizde sağlık sanayisinde neler yapılabilir şeklinde düşündük. Nereden başlamalıyız? Hangi katkıları sağlayabiliriz? Dışa bağımlılığımız en çok nerelerde var? Diye yola çıkmıştık. Profesyonel bir şirkete fizibilite çalışması yaptırmıştık ve kendi arkadaşlarımıza... Tabiri caizse önümüze bir ders kitabı çıktı. O ders kitabına baktığımızda hiç de bizim beklediğimiz sonuçlar çıkmadı. Tomografi, MR, ultrason, röntgen, ışın terapi cihazları yapmayı sağlık sanayisi olarak görüyorduk ilk başta. Oysa anladık ki bizim oralara gelene kadar yapmamız gereken ve almamız gereken çok mesafe ve çok ürün var. Çok basit, çöpe attığımız ürünlerde bile hala yurt dışına bağımlılığımız devam ederken çok sofistike bir şeyler üretmenin hevesine kapılmanın bir anlamı olmadığını gördük. En basitinden başlamaya gayret gösterdik. Örnek verecek olursak kan tüpünü serum setini enjektörü ve laboratuvarda kullanılan diğer sarf malzemeleri üreterek medikal endüstri tarafında işe başlamayı istedik.

Yaklaşık 750 milyon adet kan tüpü kullanıyor ülkemizde her yıl. Bu kan tüpü denilen şey plastikten yapılan içine bazı kimyasalların konulduğu bir takım vakum ayarlarının yapıldığı sonuçta tek kullanımlık, kolunuzdan çıkartılıp tetkik yapıldıktan sonra çöpe attığınız bir ürün. Her yıl Türkiye 750 milyon kan tüpünü çöpe atabiliyor. Bu çöpe attığı ürünlerle ilgili Amerika'ya Almanya'ya dünyanın bir çok ülkesine



milyonlarca dolar para transfer ediyoruz. Bizim bu kadar basit bariz ve ciddi sorunlarımız varken üretime nereden başlayacağımız sorusu bence çok açık. Elbette gönlümüz arzu eder tomografi, MR üretmeyi ama hepsinin üretim dinamiklerinin ve pazar dinamiklerinin neler olduğunu çok iyi bilmemiz lazım. Ülkemizin ihtiyacı olan şeyler çok farklı. Öncelikli ihtiyaçlarımızı görmemiz karşılamamız lazım. Yavaş yavaş ilerlememiz lazım. %85 söylense de bence %90 olarak yurt dışına bağımlı olan bir ülkeyiz. Bu %90 içerisine kendimize en uygun yatırımlardan sanayiciler olarak başlamalıyız." şeklinde konuştu.

İhsan Şahin sözlerini şöyle tamamladı: "Sorunlarımız elbette var. Sabahlara kadar anlatabiliriz ama şunu bilmemiz lazım; biz bu ülkenin insanlarıyız, bu ülkenin vatandaşlarıyız, ülkemiz bizim için çok kıymetli. MÜSİAD'lı olmamızın anlamı da o. Derdimiz sadece para kazanmak değil. Para kanacaksanız bu işle uğraşmayacaksınız. İnşaatla uğraşırsanız iyi para kazanırsınız. Sanayici olarak sorarsanız para kazanıyor musunuz, nasıl bu işin geliri? Diye sorarsanız; bu alanların hepsinde üretim yapan ve çalışan ticaret yapan bir kardeşiniz olarak söylüyorum Türkiye'de para kanacaksınız başka yöntemler ve sahalar daha bereketli sonuçlar verebilir ama milli bir gayeniz varsa, insanlık adına bir gayeniz varsa, içinizde ışık varsa, bu ülke için bir şey yapmak için mücadele azminiz varsa, kendinizde bir sorumluluk hissi ve azmi varsa bunu bir borç olarak düşüneceksiniz.

"Bu İşi Yapmak İçin Gönlünüzde Ateşe İhtiyaç Var"

Elbette ticaretin gerekliliklerini yapacaksınız ama önceliğiniz ben buran çok para kazanacağım olmayacak. Bu benim ülkeme karşı borcum diyerek yola çıkacaksınız. Eğer böyle olursa şevkiniz kırılmaz. Böyle olursa para kazanmadığınızı gördüğünüz zaman bu işten vazgeçmiyorsunuz. Eğer böyle olursa yerli ve yabancı mihraklardan gelen saldırılara göğüs gerebiliyorsunuz. Eğer böyle olursa kendi ülkenizden, kendi hastanelerinizde bile sırf milli olduğu için dirençle nasıl ve niye mücadele etmeniz gerektiğini biliyorsunuz. Bu işleri yapmak için cebinizde paraya ihtiyaç var ama daha önemli bir şey var gönlünüzde bir ateşe ihtiyaç var. Bu mücadeleyi bilerek yola çıktığım için pişman değilim. Daha fazla dayak yiyeceğiz daha fazla üreteceğiz kendi ülkemizin hastanelerinden daha fazla dayak yiyeceğiz ama yılmayacağız, düşmeyeceğiz. Bu memleketin gerçek sahibi biz. Ömrümüzü de bu yolda tüketeceğiz."

Dinçsa İlaç'tan Aytaç Dinçer ise, pandeminin sağlık sektörünün ne kadar önemli bir sektör olduğunu gösterdiğini söyleyerek, "İlaç sektörü çok eskilere dayanıyor yani 100 yıl diyebiliriz ama asıl sanayileş-

mesi rahmetli Cumhurbaşkanımız Turgut Özal döneminde gerçekleşiyor. 2000'li yıllardan sonra ciddi bir ivme kazandı. 50 yıl evvel bu işe başladığım yerdeki hayallerimin çok ilerisinde bir yerdeyim. Çünkü o zaman liseyi bitirdiğim zaman doktor olmayı istiyordum çokta çalışkan talebe değildim. Ailede herkes doktor, çok çalışkan. İmtihanlara giriyoruz, giriyoruz kazanamıyoruz. Bu arada tesadüfen bir ilaç firmasındaki yakınımız vasıtasıyla ilaç sektörüne girmiştim. 3'üncü yıldayken de kendi firmamı kurarak ilaç sektörüne başlamış oldum. Böyle bir tesis kurabileceğime, buralara geleceğimi düşünemiyordum bile. O anlamda Türkiye ilaç sektöründe çok ciddi bir yol kat etti.

Fakat bütün dünyada ilaç sektörü gelişiyor, geliştikçe de ülkeler kendi ilacını kendi üretmek istiyor. Çünkü ilaç sektörü en önemli, en stratejik sektörlerden birisi. Yani belki gelecekte savunma sanayinden bile önde olacak. Çünkü savunma sanayi silah sanayi çok ciddi bir tepki alan sektörlerden birisi. İlaç sektörü çok masum gibi görünen aslında çok gizli bir silah. Pandemi gösterdi ki bize, sağlık sektörü gerçekten dünyanın bugün en önemli sektörlerinden birisi. İlaç sektörü hem sağlık sektörünün parçası hem de kimya sektörünün parçası. Dünyanın bugün en büyük ekonomik sektörü durumunda. Onun için herkes kendi ilacını kendi üretmeyi arzu ediyor. Bu konuda da her ülke kendi regülasyonlarını kendisi çizmek istiyor." dedi.

"Kendi Sektörümüze Olması Gereken Desteği Veremiyoruz"

Dinçer sözlerini şöyle tamamladı: "İleriye baktığımızda da moralimiz bozuluyor. Neden moralimiz bozuluyor; dünya değişiyor ve ilaç sektörü Türkiye'de olması gerekenden, olması gerektiği yerden veya hedeflerine ulaşabilme imkanları bakımından da son yıllarda biraz desteklerden uzak kalmış durumda. Her ülke kendi sektörünü desteklerken biz kendi sektörümüze olması gereken desteği veremiyoruz. Halkın sağlıkla ilgili ihtiyaçlarını karşılamada gerçekten ülkemiz çok büyük yol kat etti. Özellikle son 15 senedir belki 20 senedir ülkemiz sağlık hizmetleri bakımından iyi yerlere gitti. Fakat bir de bunun maddi boyutu var. Yani halkımızın faydalandığı sağlık hizmeti çok geniş ama sağlığa harcadığımız bütçe Avrupa ülkelerinden daha az. Yani az parayla çok sağlık hizmeti yapan bir ülke durumundayız. Geldiğimiz bu noktada düşündüğümüzde çok güzel bir nokta ama bu nokta devam edebilir mi? Sürdürülebilir bir durumda mıyız? Çünkü evet bu son yıllarda gerek pandemi sebebiyle gerek dünyadaki ekonomik sıkıntılardan dolayı, her ülkenin sıkıntısı var ama bizim sağlık sektörümüz gerçekten bıçak sırtında ilerliyor. İlaç sektöründe belki hastaneler için de öyle olabilir dünyanın olabilecek en düşük fiyatlı ilaç piyasası bizde. İlaç üretimleri kullandığımız girdilerimizin tamamı ithal. Yani benim maliyetimin tamamı döviz bazında. Böyle bir sıkıntımız var.

Aytaç DİNÇER



Sağlık sistemi içerisindeki medikalci arkadaşlarım, hastaneler, hastaneler içerisindeki sağlık personelleri, doktorlarımız, hemşirelerimiz, hasta bakıcılarımız, eczacılarımız tamamı eli öpülesi çok değerli insanlar. Onlardan Allah razı olsun diyorum ama bu gruplardan hiç birinin hayatı bundan sonra rahat değil. Çünkü hepsi bir noktaya geldi evet ama bugün eczaneler ettiği karlarla eczaneyi sürdüremiyorsunuz, hastanelerin aldığı paralarla hastaneleri sürdüremiyorsunuz. Ben devletimizin bu işe biraz daha farklı bakmasını talep ediyorum. Biz sağlık harcamalarına gider kalemi olarak değil halkımızın refahı için yaptığımız harcama olarak bakmamız lazım. Harcadığımız paralar insanımıza verdiğimiz bir değer. Geldiğimiz noktada tıkanma durumundayız."

"Avrupa'da İlk 3 Ülke Arasına Giren Bir Ambülans Standardına Sahibiz"

EMS Ambülans'tan Mustafa Çağrı Genç, Ambulans standartlarının Türkiye'deki gelişimi ve bu alanda yaşanan sorunlarla ilgili konuşarak, Türkiye'de ilk defa Avrupa normu olan 1789 ambülans üretim standardını alan firma olduklarını söyledi.

Mustafa Çağrı Genç, "EMS 1997 yılında kuruldu ve doğru bir tespitle kuruldu. Türkiye'de o yıllarda ambülans ihtiyacı yurt dışından tedarik ediliyordu veya yerli üreticiler herhangi bir standardı olmayan ambülansları üreterek kamuya sunuyordu. Gördük ki ambülans ile ilgili Türkiye'de bir standart yok. Bu da sektörde bir disiplinin olmadığı anlamına geliyor. Dolayısıyla standartla ilgili çalışmalara yoğunlaştık ve Türkiye'de ilk defa Avrupa normu olan 1789 ambülans üretim standardını alan firma olduk. Bununla beraber bakanlığımız da bu standardı kendi ambülanslarında uygulama iradesini gösterdi. Artık Türkiye'de 2012 yılından itibaren üretilen bütün ambülanslarında bu standart kullanılmaya başlandı. Standardın yükselmesi beraberinde ambülanslardaki kaliteyi de yükseltti, dolayısıyla çıta yükselmeye başladı eski ambülansları hatırlıyorsunuzdur, görmüşsünüzdür çok kötü araçlarımız vardı. Şimdi ambülanslara baktığımızda Avrupa'da ilk 3 ülke arasına giren bir ambülans standardına sahibiz. Pandemi ve Rusya ve Ukrayna savaşı ile birlikte pazar daralmaya başladı. Hammadde kaynaklarına ulaşım güçleşti. Döviz fiyatlarının ciddi anlamda artması otomatik olarak sektörü daraltmaya başladı. Bununla birlikte dünyada çip krizi çıktı. Çip kriziyle özellikle ambülans üretimin ana hammaddesi olan araç tedariki zorlaşmaya başladı. Türkiye'de maalesef çok fazla panelvan araç üretilmiyor ticari anlamda. Sadece bir tane marka var onun dışında bütün araçların yurt dışından temin edilmesi gerekiyor. Durum böyle olunca ithalata bağımlı kalıyoruz.



ADVANCED INSTRUMENTS

Osmo1

Single-Sample Micro-Osmometer

The latest innovation in osmometry for clinical labs.



SÜMER
ANALİTİK & MEDİKAL TEKNOLOJİLER

İstiklal Mah. Bahçe Sok. No:13/6 34762 Ümraniye-İstanbul
t: +90 216 550 78 86 f: +90 216 550 78 87
info@sumertek.com

www.sumertek.com



"İhracat, Ülkemizde Ambulans Sektörünün En Güçlü Olduğu Taraf"

Medikal anlamda da ambülans içerisinde kullanılan tıbbi malzemelerde de ithalat oranı çok fazla. Yeni yeni yerli cihazlar üretilmeye başlandı. Bununla birlikte yerlilik payını arttırmaya başladık ama hali hazırda hem şartnameler hem kurumların talepleri ithal ürünlere yönelik olduğu için de burada bir karmaşa hala devam ediyor. Çözülmüş değil. Bu da yerli üreticilerin desteklenmemesi anlamına geliyor. Üreticilerimizin desteklenmesi gerekiyor. Şuan en önemli sorunumuz araç tedariki ve uzun ödeme vadeleri. Bunlar bizi ciddi anlamda yıpratıyor. TL üzerinden araçların faturasını kesiyoruz ve beklemeye başlıyoruz. Maalesef ciddi vade farkları oluşuyor. Şuana kadar kalıcı bir çözüm sağlanamadı. İhracat ambulans sektörünün en güçlü olduğu taraf ülkemizde. Biz de bu anlamda faaliyetlerimi arttırıyoruz. Yaklaşık 55 ülkeye ambülans ihraç ediyoruz. Bu Türkiye için büyük başarı. Ambülans sağlık sektöründe ihracat anlamında iyi bir alan. Türkiye değişikliklere hızlı adapte olabildiği için bu yabancı müşterilerin ciddi anlamda talebine neden oluyor. Bu ülkelerdeki temsilciliklerimizle kalıcı olma adına çalışmalar yapıyoruz. Beklentimiz ekonominin stabil hale gelmesi ve sektörün desteklenmesi. Önümüzün açılmasını bürokrasinin azaltılmasını talep ediyoruz.

Remar temsilcisi Mete Tekinalp, yerli üreticilere yapılan desteğin yeterli olmadığını belirterek, "Firmamız 2016 yılında kuruldu ve 2018 yılında Ar-Ge faaliyetlerine başlayıp Türkiye'de ilk defa acil tıpta ve insan popülasyonunun en yoğun olduğu yerlerde kullanılması gereken otomatik kalp masaj cihazı üretimini gerçekleştirdik. Üreticileri çok fazla değil. Türkiye'de biz ilk temsilcilerinden biriyiz üretici olarak. 2018 yılında bu ürünün Ar-Ge çalışmalarına başladıktan sonra 2021 yılı Mayıs ayı sonunda da CE belgesini aldık. Arkasından ISO belgelerini aldık. 2023 yılının Ocak ayının ilk yarısında da FDA belgemizi almayı planlıyoruz. Böylece Amerikan pazarına da girme şansımız olacak. Kısa bir dönem olmasına rağmen ihracata da başladık. İlk ihracatımızı Polonya'ya gerçekleştirdik, bir Avrupa Birliği ülkesi olması bizim için önemli. Azerbaycan ve İran ile devam ediyoruz. Yıl sonuna kadar da inşallah 15 ülkeye ihracat gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

Devletimizin yerli üreticilere katkıları olduğunu belirtiliyor ama biz bu katkıların açıkçası çok ta yeterli olduğunu düşünmüyoruz. Türkiye'de tıbbi cihaz açısından üretimin genişletilmesi isteniyorsa bu konuda Ar-Ge yapan firmalara kesinlikle özel önem gösterilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Yapılan yardımların maddi açıdan değil, mühendislik açısından, yatırım yeri açısından, üretim yeri açısından da desteklenmesi gerektiğine inanıyoruz. Ürünlerimizi resmi kurumlara satma gibi bir zorunluluğumuz var. Çünkü sağlık sektöründe sattığımız ürünün yüzde 80'nini resmi kurumlar alıyor. Bu anlamda DMO gibi önemli bir kurum da var; ülkemizde bu tip satışların daha hızlı ve kolay yapılması adına. Bizim yerli üretici olarak en önemli sorunumuz ithalatçıların DMO'ya ürün kaydını yaptırmasının çok daha kolay olduğunu görüyoruz. Sadece ürünü ithal edip distribütörlük belgenizle beraber CE belgenizi sunduğunuz zaman bu işlerin biraz daha kolay olduğunu gördük ama biz üretici olarak kapasite raporlarımızdan, üretim alanlarımıza kadar, bunların hepsinin denetlenmesi gerekiyor veya bunlarla ilgili evraklar isteniyor." şeklinde konuştu.

BROKAN®



HASTA ÖNLÜĞÜ

- Disposable ve steril paketlerdedir.
- Yırtılmaya dayanıklı ve terletmeyen özelliktedir.
- Su tutmayan özelliye sahiptir.
- Uzu kol ve kısa kol seçenekleri vardır.
- Hastanın içini göstermeyecek kalınlıktadır.





BOX ÖNLÜĞÜ

- Tek kullanımlıktır.
- Sıvı geçirmez.
- Hava geçirgen özelliktedir.
- Uzu kol ve kısa kol seçenekleri vardır.





ZİYARETÇİ ÖNLÜĞÜ

- Kol uçları lastik mevcuttur.
- Katı tozlu, lifli ortamlar ve hafif sıvı kimyasalların olduğu ortamlarda ideal bir koruyucudur.
- Boya yapılan imalathanelerde, tersanelerde tarım alanlarında ve daha bir çok yerde kullanılmaktadır.
- Toplu siparişlerde isteğe bağlı özel beden ve şekillerde imalat yapılabilmektedir.



ILICA MEDİKAL

Tıbbi Sarf ve Cihaz Ekipmanları

www.ilicamedikal.com.tr

KOLLUK

- Tek kullanımlıktır.
- Nonwoven kumaştan üretilmiştir.
- Uç kısımları lastiklidir.
- Toz ve dumana karşı koruma sağlar.



SEDYE ÖRTÜSÜ

- Tek kullanımlıktır.
- 4 köşesinde masaya geçirilen lastikler mevcuttur.
- 80 - 190 cm boyutlarındadır.
- Paket adedi 10'dur.



ILICA MEDİKAL
Tıbbi Sarf ve Cihaz Ekipmanları

BROKAN

ILICA MEDİKAL ELK. İNŞ. TEKSTİL SAN. VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
Kültür Mah. 134. Sok. Nisa 1 Sit. No: 15 Kat: 2/14 MUŞ
Tel / Faks : 0436 212 81 72
Gsm : 0541 454 49 01

ilica_medikal@hotmail.com
www.ilicamedikal.com.tr

SKYMED MEDICAL DEVICES INC. KENYA MEDEXPO FUARINDA AFRİKALI ZİYARETÇİLERLE BULUŞTU

SKYMED MEDICAL DEVICES INC. HAS MET WITH AFRICAN VISITORS AT KENYA MEDEXPO FAIR

AFRİKA – Medikal Sektörün Dominosu Olma Yolunda

Afrika, medikal sektörde üretim yapan firmalar için çok önemli bir saha. Teknolojik altyapımızla Afrika'da iyi işler yapıyoruz. Doğu Afrika'nın göz bebeği, Kenya'nın başkenti Nairobi'deki MEDEXPO KENYA'ya, Türkiye'den Oksijen ve Nitrojen Jeneratörü üreticisi olarak kat ılarak önemli iş fırsatları yakaladık. Hastane projesi için müteahhitlerle, klinik sahipleri ve distribütörlerle yüzü aşkın görüşmemiz oldu. Bir çok iş teklifi aldık ve bir çok firmaya teklif vererek önemli temaslarda bulunduk.



AFRICA – On the Way to Become the Domino of the Medical Sector

Africa is a very important field for companies producing in the medical sector. We are doing good work in Africa with our technological infrastructure. As an Oxygen and Nitrogen Generator manufacturer from Turkey, We had important business opportunities by participating in MEDEXPO KENYA in Nairobi, the capital of Kenya, the apple of the eye of East Africa. We had more than a hundred meetings with contractors for hospital projects, clinic owners and distributors from many different countries. We received many job offers and made important contacts by making offers to many companies.



Ticari İlişkiler ve Ziyaretler

Kenya Büyükelçimiz Ahmet Cemil MİROĞLU da standımıza ziyarette bulunmuş olup, şirketimiz ve ürünlerimiz hakkında bilgi aldı. Fuardaki ilgiden memnun olup olmadığ mızı soran büyük elçimize teşekkürlerimizi iletiyoruz. Nairobi Ticaret Müşaviriği ile de temasta kalarak ticari ilişkilerimizi arttırıyoruz.

Commercial Relations and Visits

Our Kenyan Ambassador Ahmet Cemil MIROGLU also visited our stand and received information about our company and products. We would like to express our thanks to our ambassador who asked whether we were satisfied with the interest in the fair. We are increasing our commercial relations by keeping in touch with the Nairobi Commercial Counselor too.

Yüzde Yüz Müşteri Memnuniyeti ve Güven Hedefi

OxySky ve NitroSky adı altında üretilen SKYMED Oksijen ve Nitrojen jeneratörlerimizin özellikl erini ve çalışma prensiplerini yüzlerce potansiyel müşterilerimize anlatarak, ürünlerimize olan güvenimizi verdiğimiz 2 y ıllık garanti süresiyle de gösterdik. Dahası; müşterilerimizin özel istekleri doğrultusunda her türlü tasarım ve üretim yapma esnekliğine sahip olduğumuzu belirtmek isteriz.

A Hundred Percent Customer Satisfaction andTrust Target

By explaining the features and working principles of our Skymed Medical Oxygen and Nitrogen generators, produced under the name of OxySky and NitroSky, to hundreds of potential customers, we have shown our confidence in our products with a 2-year warranty period. Moreover, We would like to state that we have the flexibility to make all kinds of designs and productions in line with the special requests of our customers.



Serhat Mah. 1126. Cad. No:46 06560
Yenimahalle - ANKARA / TÜRKİYE
www.oxysky.com.tr www.nitrosky.com.tr
info@skymedtechno.com sales@oxysky.com.tr

Ledli Muayene Lambası



Jinekoloji Masası



Ameliyat Lambası



Acil Müdahale Arabası



Ledli Muayene Lambası





Göz Ameliyat Masası



Kolposkop Cihazı



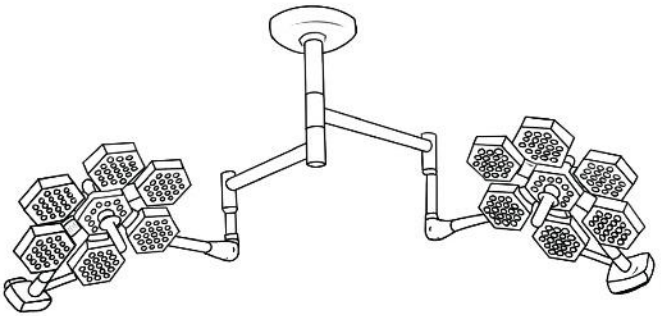
Duvara Monte
Ameliyat Lambası

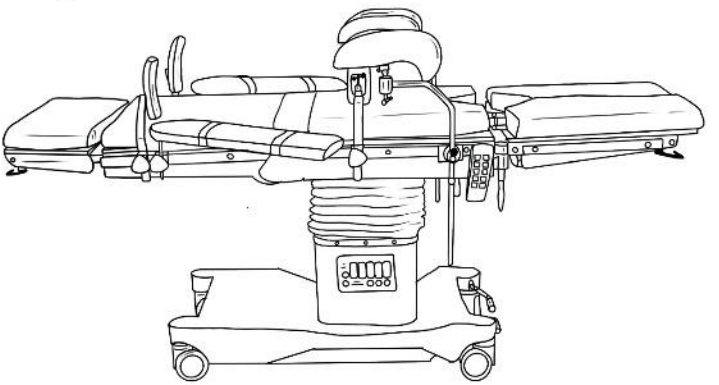


Damar Görüntüleme Cihazı



Algoloji Masası





2022

Özankara San. Sit, 1434.Sk.
No: 29 Yenimahalle / Ankara

pulcuoğlu com.tr

+90 (312) 338 0 555
www.pulcuoglu.com.tr

DYNAMIC

DIGITAL X-RAY SYSTEM

DİNAMİK RÖNTGEN





PROFILE D 50-R Serisi
- 150 kHz X-RAY JENERATÖRÜ
- X-RAY TÜPÜ
- 2 x FPD - 43X43 cm - CsI
- BUKİ MASASI
- TÜP STATİFİ
- AKCİĞER STATİFİ



PROFILE D 55-5 Serisi
- 450 kHz X-RAY JENERATÖRÜ
- X-RAY TÜPÜ
- 35X43 cm -Wi-F - CsI
- BUKİ MASASI
- TÜP STATİFİ
- AKCİĞER STATİFİ



DRX 30-d Serisi
MOTORİZE MOBİL DR SİSTEMİ
- 50 kW-400 mA
- 35x43 cm-Wi-Fi
- Motorize Sürüş
- Bataryalı Çekim
- 350 kg



DRX 12-d Serisi
- 5 kW-100mA
- 35x43 cm-Wi-Fi
- 15" Dokunmatik Ekran
- 145 kg



DRX 6-c Serisi
- 5 kW-100mA-Döner Anot
- 24x24 cm-CsI FPD
- 19" 2 adet Monitör
- FULL DICOM



SPECTRA Serisi
- 450 kHz X-RAY JENERATÖRÜ
- X-RAY TÜPÜ
- 43X43 cm - CsI %70@DQE
- MOBİL MASA
- OTOMATİK SKOLYOZ



DRX 32-d Serisi
- 32 kW-400mA
- 35x43 cm-Wi-Fi
- 15" Dokunmatik Ekran
- 175 kg

SKYMED
MEDICAL DEVICES INC.

20 YILLIK TECRÜBE

GELECEK TEKNOLOJİLERİNDE GÜVENİLİR HİZMET...
RELIABLE SERVICE IN FUTURE TECHNOLOGIES

OKSİJEN SİSTEMİ KURULUM DİZAYNI
OXYGEN SYSTEM INSTALATION DESING

20 yıllık tecrübesiyle; sektörün en büyük liderlerinden biri olan SKYMED TIBBİ CİHAZLAR A.Ş., son teknolojileri kullanarak medikal cihazlar geliştirmekte, oksijen üretim, denetim ve depolama teknolojisine sahip uzmanları ile kaliteli ve güvenilir hizmetlerine devam etmektedir.

With 20 years of experience; SKYMED MEDICAL DEVICES INC. one of the biggest leaders of the sector, develops medical devices using the latest technologies and continues its quality and reliable services with its experts with oxygen production, control and storage technology.



Hava Kompresörü
Air Compressor

Hava Tankı
Air Tank

Hava Kurutucu
Air Dryer

Oksijen Jeneratörü
Oxygen Generator

Oksijen Tankı
Oxygen Tank

OXYSKY OXYGEN SYSTEMS
NİTROSKY NITROGEN SYSTEMS

Serhat Mah. 1126. Cad. No:46 06560 Yenimahalle - ANKARA / TÜRKİYE
Tel : +90 312 911 66 66 Fax : +90 312 911 66 91
■ www.skymedtechno.com ■ info@skymedtechno.com

DÜNYADA İLK & TEK!

TOPIVAC® TOPICAL VACUUM TREATMENT UNIT

WOUND CARE

DÜNYANIN YARASINI SARIYORUZ!

YARADA %50 - %70 DAHA HIZLI İYİLEŞME

YERLİ & MİLLİ TEKNOLOJİ



TOPİKAL VAKUM YARDIMLI YARA BAKIM

TEDAVİ CİHAZLARI & SETLERİ

Savaş Yaraları **Yanık Yaraları** **Cerrahi Yaralar**

Enfekte Yaralar **Diyabetik Ayak Yaraları** **Yatak Yaraları...**

YERLİ ÜRETİM

AMEDUS®