

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2020-3-053 (Muafiyet/Menfi Tespit)  
Karar Sayısı : 21-42/611-298  
Karar Tarihi : 09.09.2021

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Birol KÜLE  
Üyeler : Aslan NARİN (İkinci Başkan), Şükran KODALAK,  
Ahmet ALGAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Ayşe ERGEZEN,  
Cengiz ÇOLAK

**B. RAPORTÖRLER:** Hakan Deniz KARAKOÇ, Mesut MORGÜL, Abdülsamed TÜRLÜ

**C. BİLDİRİMDE**

**BULUNAN** :- Solgar Vitamin ve Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Temsilcileri: Ayşe DEMİREL ATAKAN, Av. Doğaç GÜNAYDIN  
Levent Mah. Yeni Sülün Sok. No:1 34330 1. Levent Beşiktaş  
İstanbul

- (1) **D. DOSYA KONUSU:** Solgar Vitamin ve Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi tarafından akdedilecek bayilik sözleşmelerine menfi tespit belgesi verilmesi veya muafiyet tanınması talebi.
- (2) **E. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 16.11.2020 tarih ve 12278 sayı ile giren başvuruda, Solgar Vitamin ve Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (SOLGAR) ve SOLGAR tarafından kontrol edilen Navita İlaç ve Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. (NAVİTA) ile on iki<sup>1</sup> ecza deposu arasında imzalanması planlanan "Bayilik Sözleşme"lerine (Sözleşme) menfi tespit verilmesi, bunun mümkün olmaması halinde ise anılan sözleşmelere muafiyet tanınması talep edilmektedir.<sup>2</sup> Konuya ilişkin olarak düzenlenen 01.09.2021 tarih ve 2020-3-053/MM sayılı Muafiyet-Menfi Tespit Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (3) **F. RAPORTÖRLERİN GÖRÜŞÜ:** Raportörler tarafından; SOLGAR ve NAVİTA ile on iki ecza deposu arasında imzalanması planlanan "Bayilik Sözleşme"lerinin rekabeti kısıtlayıcı hükümler içermesi nedeniyle 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (4054 sayılı Kanun) 4. maddesi kapsamında olduğu, ilgili sözleşmelerin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin (2002/2 sayılı Tebliğ) 4. maddesi uyarınca grup muafiyetinden yararlanmadığı, 4054 sayılı Kanun'un 5.

<sup>1</sup>Selçuk Ecza Deposu Tic. ve San. A.Ş. (SELÇUK), Alliance Healthcare Ecza Deposu A.Ş. (ALLIANCE), S.S. İstanbul Eczacılar Üretim Temin ve Dağıtım Kooperatifi (İSTANBUL ECZA), AS Ecza Deposu Ticaret A.Ş. (AS), S.S. Bursa Eczacılar Üretim Temin ve Dağıtım Kooperatifi (BURSA ECZA), Sancak Ecza Deposu A.Ş. (SANCAK), S.S. Güney Eczacıları Üretim Temin Dağıtım Kooperatifi (GÜNEY ECZA), Nevzat Ecza Deposu Tic. ve San. A.Ş. (NEVZAT), Lokman Ecza Deposu Turizm Tic. ve San. A.Ş. (LOKMAN ECZA), Dilek Ecza Deposu İthalat ve İhracat A.Ş. (DİLEK), Yusufpaşa Ecza Deposu (YUSUFPAŞA) ve Denge Ecza Deposu Tic. A.Ş. (DENGE).

<sup>2</sup>Navita İlaç ve Sağlık Ürünleri AŞ, Solgar Vitamin ve Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret AŞ'nin %100 iştirakidir. Ecza depoları ve eczanelerle imzalanması planlanan sözleşmeler her iki teşebbüs ve ürünleri için ayrı ayrı düzenlense de, içerdiği hükümler bakımından sözleşmeler arasında herhangi bir farklılık bulunmamaktadır. Bu kapsamda, "SOLGAR ürünleri" ve "SOLGAR bayi/alt bayi" adı altında her iki sözleşmeyi de kapsayacak şekilde tek bir değerlendirme yapılmıştır.

maddesinin birinci fıkrasının (a), (b) ve (d) bendinde belirtilen şartları karşılamaması nedeniyle, söz konusu sözleşmelere bireysel muafiyet tanınamayacağı sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

## **G. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME**

### **G.1. BAŞVURUDA BULUNAN TEŞEBBÜS: SOLGAR**

- (4) SOLGAR, “Solgar” markalı vitamin, mineral, multivitamin, bitkisel ve spesifik takviyeleri içeren doğal ürünlerin Türkiye’deki tek distribütörü konumunda olup, söz konusu ürünleri global dağıtım merkezinden tedarik ederek Türkiye’de ecza depoları ve eczaneler üzerinden satmaktadır. SOLGAR’ın iştiraki NAVİTA ise, “Nature’s Bounty” ve Osteo Bi-Flex” markalı vitamini mineral, multivitamin, bitkisel ve spesifik takviyeleri içeren ürünlerin Türkiye’deki tek distribütörü konumundadır. Bir diğer SOLGAR iştiraki, Solgar Vitamin Russia LLC’nin (SOLGAR RUSYA) Türkiye’de herhangi bir faaliyeti bulunmamaktadır.

### **G.2. İLGİLİ PAZAR**

#### **G.2.1. İlgili Ürün Pazarı**

- (5) ATC sınıflandırmasında, ürünler etkili oldukları ve tedavi ettikleri organlara veya sistemlere, terapötik (tedavi ediciliği), farmakolojik (ilacın yapısı ve etkisi) ve kimyasal özelliklerine göre gruplandırılmakta olup bu gruplar 16 temel kategoriden oluşmaktadır (A,B,C,D,... şeklinde). Her bir kategoride genelden özele doğru sıralanan dörder seviye bulunmaktadır. Kategorinin birinci seviyesi (ATC-1) en genel, dördüncü seviyesi (ATC-4) ise en detaylı olanıdır. Pazar tanımı, çoğunlukla ilacın tedavi edici özelliklerine veya kimyasal yapısına dayanan ATC-3 sınıflandırmasına göre yapılmakta iken, incelemenin gerektirdiği durumlarda pazarın etkin madde ya da ATC-4 bazında daha dar tanımlanması da mümkündür.
- (6) Dosya konusu ürünlerin tamamı gıda takviyesi niteliğindedir. Bu ürünler geri ödeme kapsamında olmayıp fiyat regülasyonuna tabi değildir. Reçetesiz olarak satılan gıda takviyesi ürünlerinin reklamının yapılmasının önünde herhangi bir engel bulunmamaktadır. Bu tür ürünlerin gazete, dergi ve televizyon gibi kanallarda tanıtım faaliyetleri yürütülebilmektedir.
- (7) SOLGAR’ın başvuruya konu 185 ürünü bulunmakta ve bu ürünler 35 ayrı ATC-3 sınıfında yer almaktadır. İlgili ürün pazarının mevcut dosya bakımından ATC-3 sınıflandırmasına göre veya bu sınıflandırmadan bağımsız bir şekilde belirlenmesi mümkündür. Bununla birlikte, detaylı pazar tanımı yapılmasının mevcut dosya özelinde ulaşılabilecek sonucu değiştirmeyecek olması nedeniyle, kesin bir ürün pazarı tanımı yapılmamıştır.

#### **G.2.2. İlgili Coğrafi Pazar**

- (8) Bildirim konusu Sözleşme, SOLGAR ürünlerinin yetkilendirilmiş ecza depoları vasıtasıyla, Türkiye çapında alt bayi olarak tayin edilecek serbest eczane kanalına dağıtımını konu edinmektedir. Bu kapsamda, bölgesel seviyede pazar tanımı yapılmasına ihtiyaç duyulmamış ve ilgili coğrafi pazar “Türkiye” olarak belirlenmiştir.

## **G.3. YAPILAN İNCELEME VE TESPİTLER**

### **G.3.1. Bildirime Konu Sözleşmeler**

- (9) Bildirimin konusu, SOLGAR’ın, “Solgar” ve “Navita” markalı gıda takviyesi ürünlerine (vitamin, mineral, multivitamin, bitkisel ve spesifik takviyeler) ilişkin ecza depoları ve eczanelerle yapmayı planladığı sözleşmelerdir. SOLGAR ürünlerinin yeniden satışı ile

yetkilendirilen ecza depolarının her biri SOLGAR bayi, Solgar Dağıtım İlkelerini kabul eden eczanelerin her birinin ise SOLGAR alt bayi olarak tayin edilmesi planlanmaktadır.

- (10) Söz konusu Sözleşme kapsamında önemli görülen maddeler aşağıda sıralanmıştır:
- Sözleşme'nin 1.2. maddesi uyarınca; (.....).
  - Sözleşme'nin 3.1. maddesine uyarınca, (.....).
  - Sözleşme'nin 3.2. maddesi uyarınca, (.....).
  - Sözleşme'nin 3.3. maddesi uyarınca, (.....).
  - Sözleşme'nin 3.4. maddesinin d bendi uyarınca, (.....).
  - Solgar Dağıtım İlkeleri'nin dördüncü bendi kapsamında SOLGAR;  
(.....)  
tedbirlerinden herhangi birini uygulayabilir.

### G.3.2. Üçüncü Tarafların Görüşleri

#### G.3.2.1. E-Ticaret Sitelerinin Görüşleri

- (11) (.....) tarafından Kurum kayıtlarına 17.05.2021 tarih ve 17845 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;
- (.....) doğrudan gıda takviyesi satışı yapmadığı, üçüncü taraf satıcıların (.....) üzerinden gıda takviyesi/vitamin satışı gerçekleştirdikleri, söz konusu satıcıların tedarik kaynakları hakkında (.....) bilgi sahibi olmadığı,
  - 2018 yılından beri yalnızca dört adet sahte ürün şikâyeti alındığı, bu şikâyetlerden yalnızca birinin SOLGAR markalı ürüne ilişkin olduğu,
  - E-ticaret kanalının tüketiciler bakımından ürün satın alımını kolaylaştırdığı, ürün arama çabalarını ve maliyetini azalttığı, birden çok markaya erişim imkânı sunduğu, fiyatların düşmesini sağladığı,
  - Eczanelerin çoğu zaman stoklarında yalnızca belirli vitamin/gıda takviyesi markalarını bulundurduğu dikkate alındığında, e-ticaret kanalında yer alan ürün çeşitliliği ve kıyaslama imkânının markalar arası ve marka içi rekabeti geliştirdiği, bu durumun nihai olarak müşterilere fayda sağladığı,
  - E-ticaret kanalının, özellikle pandemi döneminde risk grubunda yer alan kişilerin vitamin ve besin takviyesi gibi ürünleri evlerinden çıkmak zorunda kalmaksızın satın alabilme imkânı tanıdığı, aynı zamanda fiziksel bir alışveriş deneyimi sonucunda meydana gelebilecek muhtemel bulaş riskini de önlediği,
  - Müşteriler ve satıcılar için en yüksek faydaya, internet üzerinden ve özellikle e-pazaryerleri aracılığıyla yapılan satışların hiçbir şekilde sınırlandırılmaması halinde ulaşılabileceği
- ifade edilmiştir.
- (12) ÇİÇEKSEPETİ tarafından Kurum kayıtlarına 01.06.2021 tarih ve 18252 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;
- ÇİÇEKSEPETİ aracılığıyla satış gerçekleştiren üçüncü taraf satıcıların ürünlerini; üreticiden, ecza depolarından, eczanelerden veya paralel ithalat

yoluyla yurt dışından almalarının önünde herhangi bir engel olmadığı ve çeşitli yerlerden bu ürünleri tedarik edilebildikleri, her bir satıcı özelinde ürün tedarikinin nereden gerçekleştirildiğine ilişkin olarak ise ÇİÇEKSEPETİ bünyesinde bir takip gerçekleştirilmediği,

- 2021 yılı içerisinde, İstanbul Valiliği İl Tarım ve Orman Müdürlüğü tarafından onaysız takviye edici gıdaların satışına ilişkin olarak “melatonin” ürün grubunda bulunan beş ürünün linkinin iletildiği ve söz konusu ürünlerin satışa kapatılmasının talep edildiği, bunun üzerine yapılan incelemelerin ardından bu ürünlerin satışa kapatıldığı,
- Özellikle son dönemde vitamin/gıda takviyesi ürün grubunun dâhil olduğu sağlık, medikal ürünler ve besin takviyeleri kategorilerinin e-pazaryerlerinde gerçekleşen işlem hacmi ve büyüme oranları da göz önüne alındığında, söz konusu ürün grubunun tüketiciler tarafından sıklıkla e-pazaryerleri aracılığıyla satın alındığı sonucuna ulaşılabileceği, bu itibarla ürünlerin e-pazaryerlerinde satışının erişilebilirlik açısından tüketicilere fayda sağlayacağı,
- Tüketicilerin vitamin/gıda takviyesi ürün grubundan alışveriş yaparken e-pazaryerleri üzerinden fiyat/satıcı kontrolleri yapabileceği, satıcı ve ürünlerine ilişkin tüketici yorumlarını okuyabileceği, ürün satıcıları ile doğrudan platform üzerinden iletişime geçerek satış öncesi süreçte ürünler hakkında bilgi sahibi olabileceği,
- Vitamin/gıda takviyesi ürün grubunun yalnızca eczanelerden satın alınabildiği bir durumda, tüketicinin çoğu zaman ürünü mesleki yeterliliğe sahip olmayan eczane çalışanlarının önerileriyle ve herhangi bir fiyat kontrolü yapmadan satın almak durumunda kalacağı,
- Ayrıca e-pazaryerlerindeki satıcıların, ürün tedarikine ve depo/dükkân giderlerine yönelik sair giderlerinin eczanelere kıyasla daha az olması nedeniyle tüketicilere fiyat avantajı sağlayabildikleri,
- Avrupa Birliği ülkelerinde vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin, e-ticaret (Amazon EU) sitelerinin yanında zincir marketler gibi perakende mağazalarda dahi satışının gerçekleştirilebildiği

belirtilmiştir.

(13) DERMOJET tarafından Kurum kayıtlarına 08.07.2021 tarih ve 19410 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- SOLGAR markalı ürünlerin Yeni Dilek Eczanesi'nden tedarik edildiği, Yeni Dilek Eczanesi'nin ise SOLGAR markalı ürünleri, İSTANBUL ECZA, SELÇUK ve ALLIANCE isimli ecza depolarından temin ettiği,
- Kendileri açısından sahte ürün satışının şimdiye kadar söz konusu olmadığı,
- Değişen müşteri alışkanlıkları ve gelişen teknoloji göz önüne alındığında, internet üzerinden satışın her sektörde giderek daha da yaygınlaşacağı,
- Vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin eczacılar aracılığıyla satışının daha uygun olduğu, ancak internet satışlarını engelleyen düzenlemelerin bu satışları yasa dışı kanallara kaydırabileceğinin unutulmaması gerektiği,
- Devlet tarafından gerekli regülasyonlar yapılarak internet satışlarının sadece eczaneler üzerinden yapılması yönünde öneride bulunabilecekleri

ifade edilmiştir.

(14) FARMAREYON tarafından Kurum kayıtlarına 17.05.2021 tarih ve 17842 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- SOLGAR markalı ürünlerin, eczaneler ve ecza depolarından tedarik edildiği, tedarik kaynaklarının belgeli ve Tarım Bakanlığı denetimine uygun olduğu,
- Eczanelerde ürünlerin saklama ve rafta bekleme sürelerinin uzun olduğu, eczanelerin prim usulü çalışmaları ve firmaların satış artırıcı teşvikleri nedeniyle eczane satışlarında da olumsuz durumların yaşanabileceği,
- E-ticaret kanalının ürün çeşitliliği, tüketicilerin ürünlere kolay ulaşabilmesi, fiyat avantajı, iade imkânı hususlarında eczanelere kıyasla daha faydalı olduğu

ifade edilmiştir.

(15) GİTTİGİDİYOR tarafından Kurum kayıtlarına 27.07.2021 tarih ve 19798 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- GİTTİGİDİYOR'un doğrudan satış yapmadığı, bünyesinde satış hizmetleri sunan üçüncü taraf satıcılar açısından ise ürün tedarik zincir ve süreçlerine ilişkin net bir bilgilerin olmaması,
- Son bir yıl içerisinde 184.000 adet takviye edici gıda satış işleminden 13 tanesinin sahte ürün şikâyetine konu olduğu, bu ürünlerin ise sadece üç adedinin SOLGAR markasına ilişkin olduğu,
- E-Pazaryeri Platformları Sektör İncelemesi Ön Raporu'nda e-pazaryerlerinin firmalara önemli bir rekabetçi avantaj sunmakta olduğu ve satıcı tarafındaki bu rekabetin, tüketiciye ürün ve fiyat çeşitliliği olarak yansıdığı,
- Anılan sektör raporunda; 2015-2020 (ilk dokuz ay) yılları arasındaki dönemde bu bilgi talebine konu vitamin kategorisini de içeren "Sağlık, Medikal Ürünler ve Besin Takviyeleri" ana kategorisinin nominal büyüme oranının, diğer ana kategorilerine göre olan nominal büyüme oranlarına göre %3196'lık bir oranla oldukça yüksek bir seviyede olduğu,
- E-pazaryerlerinde satıcı sayısının çok olması sebebi ile yüksek seviyede rekabet oluştuğu ve ürün fiyatlarının düştüğü,
- E-pazaryerlerinde söz konusu ürünlere 7/24 erişim ve rekabetçi bir fiyat avantajı sağlandığından tüketicinin fayda sağladığı,
- Muhtelif eczanelerle yapılan görüşmelerde SOLGAR ürünlerinin, tavsiye edilen satış fiyatı üzerinden satıldığı tespit edildiği ve e-ticaret kanalının tüketicilere maddi olarak fayda sağladığı,
- Satış kanalı fark etmeksizin vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin ilgili bakanlık ve yetkili idari otoritelerce sıkı bir denetime tabi olduğu, sahte/kaçak ürün temini, denetimi ve satışı noktasında iki kanal (eczane/e-ticaret) arasında gözle görülebilir bir fark olmadığı,
- GİTTİGİDİYOR nezdinde ve muhtemelen diğer e-pazaryerlerinde sahte ürün denetimine ilişkin kontrol mekanizmasının bulunduğu,
- Sahte ürün satışına ilişkin kontrol mekanizmasının sadece fatura ve muhtelif belgeler ile sınırlandırılmadığı, özellikle yoğun bir şekilde kullanılan, yorum &

puanlama sistemleri ile yazılım ve algoritmaların sahte ürün temini süreçlerini neredeyse sıfıra indirdiği,

- Tüm siparişler içerisindeki sahte ürün şikâyet oranının %(. . . . .); SOLGAR'ın ürünlerine ilişkin sahte ürün şikâyet oranının ise %(. . . . .) olduğu,
- SOLGAR ve/veya diğer vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin internet aracılığıyla satışına yasal mevzuat izin verirken, teşebbüslerin iradesi doğrultusunda internet üzerinden satışının yasaklanmasında tüketici menfaatinin bulunmayacağı

belirtilmiştir.

(16) HEPSİBURADA tarafından Kurum kayıtlarına 25.05.2021 tarih ve 18066 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- SOLGAR ve diğer vitamin markalarının ürünlerinin hâlihazırda HEPSİBURADA tarafından satışının yapılmadığı, bununla birlikte üçüncü taraf satıcıların satış gerçekleştirdikleri,
- Üçüncü taraf satıcıların ürünleriyle ilgili olarak HEPSİBURADA'ya herhangi bir hukuka aykırılık iddiasının bildirilmesi halinde, aykırılığın mevcut olup olmadığı konusunda bilgi ve belge talep etmek suretiyle gerekli inceleme ve değerlendirme işlemlerinin yapıldığı,
- Birkaç defa üçüncü taraf satıcılar tarafından satışa sunulmuş vitamin/gıda takviyesi ürün/ürünlerin sahte olduğu iddiası ile ilgili şikâyet alındığı, bunun üzerine ilgili satıcılardan ürünlerin orijinalliğine ilişkin bilgi ve belgeler talep edildiği, orijinal olduğuna dair herhangi bir bilgi ve belge iletmeyen satıcıların ürünlerinin satışa kapatıldığı,
- Vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin, ilaç niteliğini taşıması nedeniyle dünyada da süpermarketler, sağlık ve kişisel bakım ürünleri satan fiziki mağazalar ve internet siteleri gibi farklı kanallardan satışa sunulduğu,
- Vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin internet üzerinden satışının giderek arttığı, özellikle 2020 yılında pandeminin etkisi ile söz konusu ürünlerin çevrim içi kanallardan satışında çok ciddi bir artış olduğu,
- Çevrim içi satışların tüketiciler için erişim kolaylığı açısından son derece avantajlı olduğu, tüketicilerin zaman ve yer kısıtı olmaksızın vitamin/gıda takviyesi ürünlerini satın alabildiği, oysa aynı ürünleri eczanelerden almaları halinde eczanelerin çalışma saatleri içerisinde ve eczaneye giderek alım yapmaları gerektiği,
- Ürün çeşitliliği bakımından da e-pazaryerlerinin eczanelere kıyasla tüketici açısından çok daha avantajlı olduğu, bir eczanenin vitamin/gıda takviyesi ürünleri için ayırmış olduğu alanın ölçeği büyüklüğünde ürün bulundurabildiği, ancak e-pazaryerlerinde birden fazla markaya ait çok sayıda satıcı tarafından satışa sunulan ürünlerin yer aldığı, tüketicinin almak istediği markaya ait farklı satıcıları aynı anda görebildiği gibi o ürüne ikame olabilecek farklı marka ürünleri de görebildiği, böylece tüketicilerin gerek ürün gerekse satıcı olarak çok sayıda seçenek arasından karşılaştırma yapmak suretiyle tercihte bulunduğu,

- E-pazaryerlerinde satılan vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin fiyatlarının genel itibarıyla eczanelerden daha düşük olduğu ve bu durumun tüketici yorumlarından anlaşılabilirdiği,
- Çevrim içi kanallarda, eczanede olduğu gibi tüketicinin soru sorarak bilgi sahibi olma imkânı bulunmadığı, ancak tüketicilerin aynı ürünü satın almış olan diğer tüketicilerin yorumlarından yararlanabilirdiği,
- Çevrim içi kanallardan satılan vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin orijinal olmadığına dair zaman zaman iddialar gündeme geldiği, ancak ürünlerin orijinal olduğuna dair fatura ve belge sunulmasının ardından ürünlerin satışa açıldığı, dolayısıyla böyle bir kontrol mekanizmasının Çevrim içi kanallardaki ürünlerin orijinalliği bakımından ortaya çıkabilecek tereddütleri giderdiği

görüşlerine yer verilmiştir.

(17) (.....) tarafından Kurum kayıtlarına 12.05.2021 tarih ve 17824 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- Kendi adına vitamin/gıda takviyesi satışı gerçekleştirmediği, üçüncü taraf satıcıların ise ürün tedariklerini nereden yaptığına dair bir araştırma yapmadığı veya buna ilişkin kayıt tutmadığı,
- Bir ürün ya da satıcı hakkında şikâyet olması halinde, ilgili satıcı ile iletişime geçerek ürünlerin orijinalliği ve temin kaynakları konusunda bilgi ve belge talep edildiği, sağlanan bilgiler ışığında bu taleplere gıda takviyesi ürünlerinin temininin eczane ve/veya ecza depolarından yapıldığının anlaşıldığı,
- (.....) sahte ürün konusunda nadiren şikâyet aldığı, ancak günümüze dek herhangi bir sahte ürün satışı sorunu ile karşılaşmadığı,
- Sahte ürün şikâyeti yapılan satıcının, e-pazaryeri üzerinden satışının şikâyet anında durdurulduğu, satıcı tarafından sunulan bilgi ve belgelerin temininin ardından inceleme yapıldığı, eğer sahte ürün konusunda bir sorun görünmüyorsa ilgili mağazanın satışlarına devam etmesinin sağlandığı,
- Bu kontrol mekanizması uygulamasının, üçüncü taraf satıcıların sahte ve/veya yasalara aykırı bir ürün satmalarını caydıracağı ve onları hukuka uygun bir şekilde satış yapmaya yönelteceği görüşünde bulunduğu,
- Bazı teşebbüslerin, çevrim içi kanallar aracılığıyla yapılan satışları engellemek adına sıklıkla ürünlerin sahte olduğunu ve yanlış/yanıltıcı bilgiler ile sunulduğunu iddia edebildiği, e-pazaryerleri aracılığıyla oluşan platform içi ve platformlar arası fiyat rekabetini engellemek ve bayilerine fiyat baskısı uygulayabilmek adına ürünlerinin üçüncü taraflar ve e-pazaryerleri aracılığıyla satışını desteklemedikleri,
- Çevrim içi platformlarda satıcıların çok daha geniş bir tüketici kitlesine ulaştığı; tüketicilerin ise fiziki satış noktalarında (eczanelerde) sınırlı bir ürün yelpazesine ulaşırken, e-pazaryerlerinde bütün ürün çeşitlerine tek bir kanal üzerinden ulaşabildiği,
- Tüketicilerin, farklı üreticilerin ürünleri veya aynı üreticinin farklı ürünleri açısından farklı satıcıların ürün, içerik ve fiyatlarını karşılaştırabildiği, daha önce alışveriş yapmış müşterilerin satıcı ve ürün hakkında yaptıkları yorumları inceleyerek kendileri için en uygun ürüne karar verirken daha kapsamlı bilgi sahibi olabildiği,

- E-pazaryerlerinde satıcılar arasında fiyat ve hizmet rekabeti olması nedeniyle, bu durumun en rekabetçi fiyatı ve en iyi müşteri deneyimini sunma bakımından üreticiler ve satıcılar üzerinde baskı oluşturduğu, böylece tüketicilerin de bir ürünü en iyi fiyata ve en sağlıklı şekilde temin etme şansına sahip olmasına imkân tanındığı,
- Gıda takviyesi olarak sınıflandırılan ürünlerin e-pazaryerleri aracılığıyla satışının engellenmesinin pazardaki rekabeti engelleyecek sonuçlar doğuracağı, tüketicilerin erişebileceği ürün yelpazesini ciddi ölçüde daraltacağı ve marka sahibi teşebbüslerin/eczanelerin ilgili ürünlerin fiyatlarını yükselterek fiyat standardizasyonu sağlamalarına olanak tanıyacağı

ifade edilmiştir.

(18) REÇETE.COM tarafından Kurum kayıtlarına 29.04.2021 tarih ve 17540 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- Vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin, eczane kanalından ya da üreticinin kendisinden ve/veya ülkedeki tek yetkili tedarikçisinden temin edildiği,
- Şimdiye kadar sahte ürün satışına ilişkin resmi bir şikâyete maruz kalınmadığı, gıda takviyesi ürünlerinin orijinal ve hukuka uygun bir şekilde satışa sunulduğu,
- Gıda takviyesi ürünlerinin ilaç niteliğine haiz olmadığı, eczanelerde de reçetesiz bir şekilde sıradan bir tüketim malzemesi olarak satıldığı,
- E-ticaret kanalının pandemi koşulları gibi bir dönemde insanların evlerinden çıkmaksızın bağışıklık sistemlerini güçlendirebilmek adına gıda takviyesi ürünlerini alabilmesine imkân tanındığı,
- Vitamin/gıda takviyesi ürünlerinin tüketiciye ürün çeşitliliği, kolay erişim ve fiyat avantajı sağladığı,
- Her internet sitesinin bilinçli satıcı olarak hareket etmediği ancak bu sorunun çözümünün internet üzerinden satışları yasaklamak olmadığı, vitamin/gıda takviyesi üreticilerinin internet üzerinden satışları yakından takip etmesini sağlayan birçok yazılım sistemin olduğu ya da bu hizmeti veren özel teşebbüslerin bulunduğu,
- Kendilerinin satış yaptığı birçok e-pazaryerinin sahte ürün konusunda özel ekiplerinin ve kontrol sisteminin bulunduğu, vitamin/gıda takviyesi üreticilerinin de bu mekanizmaları kullanabileceği

ifade edilmiştir.

(19) TRENDYOL tarafından Kurum kayıtlarına 11.05.2021 tarih ve 17817 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- TRENDYOL'un vitamin/gıda takviyesi kategorilerinde doğrudan satış yapmadığı, satış yapan üçüncü taraf satıcıların ise tedarik kaynakları hakkında TRENDYOL'un bilgi sahibi olmadığı,
- TRENDYOL aracılığıyla satış gerçekleştirmek isteyen üçüncü taraf satıcıların ürünleriyle ilgili olarak, marka tescil sahibi veya marka tescil sahibinin yetkilendirdiği tek yetkili satıcı tarafından yapılan bildirimler üzerine kontrol edildiği,
- Bu kapsamda satıcıların, hakkında sahtelik iddiası bulunan ürünlerinin doğrudan ya da dolaylı olarak marka tescil sahibinden tedarik edildiğine dair

tescil sahibine uzanan fatura silsilesi ya da ana üretici onaylı bir yetkili satıcı belgesi beyan etmeleri gerektiği, bu belgeyi üç iş günü içerisinde beyan edemeyen satıcıların şikâyet gelen markaya ait ürünlerinin, belgeler beyan edilene kadar süresiz olarak satışa kapatıldığı,

- Vitamin/gıda takviyesi kategorilerinde son üç ay içerisinde sahte ürün satışı sebebine dayanan şikâyet sayısının, belirtilen kategorilerdeki toplam sipariş sayısına oranının (.....) olduğu,
- Üçüncü taraf satıcılarının önemli bir kısmının eczane/eczane iştiraki olduğu, dolayısıyla eczanelerin sunduğu avantajları da sunabilen bir e-pazaryeri olarak tüketicilere; istedikleri her yerden sipariş verebilme, ürün ve satıcı çeşitliliği sayesinde satıcılar ve ürünler arasında fiyat, performans, kalite değerlendirmeleri gibi konularda kıyaslama yapabilmeye, soru&cevap özelliği sayesinde ürünleri satın almadan önce ürün hakkında bilgi sahibi olabilme gibi faydaların sağlandığı

ifade edilmiştir.

(20) VİTAMİNLER.COM tarafından Kurum kayıtlarına 09.06.2021 tarih ve 18457 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- SOLGAR ürünlerinin, SOLGAR'ın ürün satmakta olduğu muhtelif ecza depolarından veya eczanelerden tedarik edildiği, 2012 yılından itibaren yasal olarak hiçbir sahte ürün şikâyetine maruz kalınmadığı,
- SOLGAR'ın, VİTAMİNLER.COM hakkında marka hakkına tecavüz ettiği ve haksız rekabette bulunduğu gerekçesiyle 2013 yılında savcılığa başvuruda bulunduğu, bunun üzerine İstanbul Cumhuriyet Başsavcılığı Fikri ve Sınai Haklar Soruşturma Bürosunun 25.11.2013 tarih ve 2013/68906 sayılı kararıyla, söz konusu ürünler bakımından eczanelerde satılması gibi bir zorunluluk bulunmadığı ve marka hakkı ihlalinin söz konusu olmadığı sonucuna ulaşıldığı,
- Çevrim içi kanallarda marka ve ürün sayısının çokluğu ile tüketicinin kolay erişebilir olmasının, rekabetin en önemli boyutu olan fiyat rekabetinde de kendisini gösterdiği ve bu durumun tüketiciye fayda sağladığı,
- Eczanelerle karşılaştırıldığında çevrim içi kanallardaki vitamin/gıda takviyesi fiyatlarının çok ciddi ölçüde düşük olduğu, erişilebilirlik açısından çevrim içi kanalların eczanelere göre çok daha avantajlı olduğu, çevrim içi kanalın zaman ve mekâna bağlı olmaksızın alışveriş yapabilmeye imkânı sunduğu,
- SOLGAR'ın bazı ürünleri bakımından tavsiye edilen satış fiyatlarına kıyasla yaklaşık %(.....) oranında daha düşük fiyata ürün satışı yaptıkları,
- SOLGAR ürünlerin yalnızca Türkiye'de eczanelerde satılmak istendiği, Avrupa ve ABD'de süpermarketlerde ve çevrim içi kanallarda satış yapılabildiği,
- SOLGAR'ın ana merkezinin bulunduğu ABD'deki internet sitesinde SOLGAR ürünlerinin dört adet internet sitesi üzerinden satın alınabileceği şeklinde bilgilendirmenin yer aldığı, ancak Türkiye'deki internet sitesinde ise büyük puntolarla: "Solgar vitamin ürünlerinin satış noktası yalnızca eczanelerdir" ve "Solgar Vitamin Türkiye'nin internet üzerinde yetkili satış kanalı bulunmamaktadır" şeklinde bilgilendirme yapıldığı,
- SOLGAR ürünlerinin sadece eczanelerde satılmasının, pazarın geri kalanında ürün bulunmamasına neden olacağı, çevrim içi kanaldan gelen rekabetçi

baskının da ortadan kalkması ile SOLGAR ve eczanelerin söz konusu ürünleri yüksek fiyattan satacak bir konuma geleceği,

- Ürüne erişimin kısıtlanması ya da alternatif kanallar üzerinden satışının engellenmesi sonucunda söz konusu ürünlerin fiyatlarının artacağı,
- Sahte ürün üretenlere karşı ayrı bir mücadele yürütülmediği sürece SOLGAR'ın ürünlerini sadece eczaneler aracılığıyla satmasının sahte ürün üretim ve satışını engellemeyeceği, ürünlerin sadece eczanelerde satılmasının ürün fiyatlarını artırması nedeniyle bu durumun sahte ürün üreticilerini daha da teşvik edeceği,
- Hâlihazırda Tarım ve Orman Bakanlığı'nın hem ihbar hatları hem de rutin denetimleri ile tüm satış noktalarında ilgili denetimlerini yaptığı,
- SOLGAR'ın temel amacının, ürünleri için mevcut olan rekabetçi durumu ortadan kaldırmak olduğu, böyle bir sonuçtan ekonominin ve tüketicinin zarar göreceği

ifade edilmiştir.

### G.3.2.2. Vitamin/Gıda Takviyesi Üreticilerinin Görüşleri

(21) (.....) tarafından Kurum kayıtlarına 13.07.2021 tarih ve 19560 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- Vitaminlerin başlı başına bir ürün kategorisi olmayıp, bir bileşen olarak takviye edici gıda içeriğinde veya yine bir bileşen olarak beşeri tıbbi ürün içeriğinde yer alabileceği,
- Takviye edici gıdaların normal beslenmeyi desteklemek amacıyla kullanıldığı, beşeri tıbbi ürünler içerisinde yer alması halinde ise belirli bir hastalığın tedavisi için kullanıldığı, takviye edici gıdaların günlük beslenmeye destek olarak kişinin günlük hayatında kendi kendine de alabileceği ürünler olduğu, beşeri tıbbi ürünlerin ise sağlık profesyoneli tarafından reçete edilmesi veya uygulanması gerektiği,
- (.....) takviye edici gıda kategorisindeki ürünlerinin, yalnızca ecza depoları aracılığıyla eczanelere satıldığı, ecza depolarına satış yapıldıktan sonra ürünlerin mülkiyetinin satın alan ecza deposuna geçmesi nedeniyle eczane dışı kanalın tedarik kaynakları hakkında tam olarak bilgi sahibi olunmadığı, ancak ecza depoları, toptan pazar ve/veya eczaneler üzerinden internet veya bazı süpermarketlere (.....) ürünlerinin tedarik ediliyor olabileceği,
- Euromonitor'un Türkiye vitamin ve gıda takviyeleri pazar dağılım rakamlarına göre bu kategoride e-ticaret payının dönemsel olarak değişmekle birlikte 2020 yılında %(.....) seviyelerine ulaştığının tahmin edildiği,
- Eczanelerin kapanış saatleri dikkate alındığında, ürünlerin e-ticaret kanalı ve eczane dışı mağazalarda olmasının tüketici erişimi ve satın alma deneyiminin kolaylığı noktasında tüketiciler açısından avantaj sağladığı ve ek olarak sağlayıcı/üreticiler açısından da satış noktalarının artması sonucunu doğurduğu,
- Ancak gıda takviyesi ürünlerinin, eczane dışı kanalda satılmasıyla ilgili olarak, düşük sağlık okur-yazarlığı oranı ve sahte ürün satışı ihtimalinin negatif unsurlar olarak değerlendirildiği,
- Gıda takviyesi ürünlerin sadece eczanelerde satılmasının her ne kadar daha sınırlı tüketiciye ulaşma açısından bir dezavantaj gibi görülse de

satış/dağıtım/depolama ağındaki akışın sağlanabilmesi ve bilinçli ürün tüketiminin sağlanması açısından avantaj oluşturduğu,

- Gıda takviyesi ürünlerinin, eczacı tavsiyesiyle eczanelerde satılmasının, bilinçli tüketimi teşvik etmek ve satış/dağıtım/depolama ağındaki akışı sağlayabilmek açısından daha doğru olduğu

ifade edilmiştir.

(22) EASYVIT tarafından Kurum kayıtlarına 06.07.2021 tarih ve 19344 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- EASYVIT tarafından üretilen gıda takviyesi ürünlerinin yalnızca ulusal ecza depoları kanalıyla eczanelere yapıldığı, eczane dışı kanala herhangi bir şekilde doğrudan satış gerçekleştirilmediği,
- Gıda takviyesi ürünleri bakımından eczane dışı kanalın pazar payının tahminlerine göre %10 civarında olabileceği,
- Gıda takviyesi niteliğindeki ürünleri açısından küresel ölçekte olduğu gibi satış kanalı kısıtlamasının bulunmadığı, bu ürünlerin eczaneler, çevrim içi satış kanalları, perakende satış kanalları veya doğrudan satış yolu ile tüketiciye sunulabileceği,
- Gıda takviyesi ürünlerinin, Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından en sıkı denetimi yapılan ürün kategorisi olduğu,
- Satış kanallarının kısıtlanması durumunda tüketicinin ürüne kolay ulaşımının engelleneceği,
- Gıda takviyesi ürünlerinin, satış kanalı kısıtlaması olmaksızın satışının yapılmasının, sektörde faaliyet gösteren sağlayıcı/üretici teşebbüsler bakımından daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşabilme imkânı tanıdığı,
- EASYVIT'in gıda takviyesi ürünlerinin patentli üretim teknolojisi ile üretildiği, bu teknoloji sayesinde sahte ürün üretilip pazarlanma ihtimalinin oldukça düşük olduğu ve şu ana kadar sahte ürün satışıyla ilgili olarak herhangi bir geri bildirim alınmadığı

belirtilmiştir.

(23) FARMAVİTA tarafından Kurum kayıtlarına 12.07.2021 tarih ve 19537 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- FARMAVİTA'nın gıda takviyesi ürünlerinin hemen hemen tamamının ecza depolarına satıldığı, bununla birlikte 2021 yılı Haziran ayı itibarıyla alınan bir kararla "Möller's Omega-3" isimli gıda takviyesi ürününün, ürüne ait web sitesi üzerinden de satışının yapılmaya başlandığı, gıda takviyesi ürünlerinin sadece eczanelerde veya tüm kanallarda satılmasının üretici nezdinde bir farklılık yaratmayacağı, tüketiciler açısından ise tüm kanallarda satılmasının hem rekabeti artırması hem de ürüne ulaşımı kolaylaştırması açısından lehe bir durum oluşturabileceği,
- E-ticaret kanalının sunduğu avantajlara rağmen eczane kanalında söz konusu ürünlere ilişkin saklama ve muhafaza koşullarına tam uyulduğuna emin olursa da eczane dışı kanallarda bu şartlara ne kadar uyulduğunun belirsizlik taşıdığı, bu kapsamda ortaya çıkabilecek mağduriyetler ve halk sağlığının tehdit edilmesi gibi hususların ciddiyle ele alınması gerektiği

ifade edilmiştir.

(24) (.....) tarafından Kurum kayıtlarına 12.07.2021 tarih ve 19542 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- Gıda takviyesi ürünleri dâhil olmak üzere (.....) ürünlerinin tamamının doğrudan satış sistemi kapsamında piyasaya sunulduğu,<sup>3</sup>
- Kendi iç hesaplamaları ve Nielsen tarafından yapılan anket çalışması çerçevesinde, gıda takviyesi ürünleri satışının eczane kanalında %(.....), internet kanalında %(.....), doğrudan satış kanalında %(.....) oranında gerçekleştirildiği
- Gıda takviyesi ürünlerinin yalnızca eczane kanalı aracılığıyla satılmasının rekabeti kısıtlayabileceği ve tüketici zararına yol açabileceği

belirtilmiştir.

(25) LOTUS tarafından Kurum kayıtlarına 01.07.2021 tarih ve 19166 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- LOTUS'un gıda takviyesi ürünlerinin tek dağıtım kanalının ecza depoları ve eczaneler olduğu, e-ticaret siteleri veya diğer satış kanallarına satış yapılmadığı,
- Gıda takviyesi ürünleri bakımından e-ticaret sitelerinin payının %5 olarak tahmin edildiği,
- E-ticaret kanalı üzerinden uygun fiyatla ürün satın alan tüketicinin, aslında uygun koşulda saklanmayan veya sahte ürün almış olabileceği hususunda risk altında olabileceği,
- Ancak şimdiye kadar herhangi bir sahte ürün sorunu ile karşılaşılmadığı

ifade edilmiştir.

(26) SANOFİ tarafından Kurum kayıtlarına 09.08.2021 tarih ve 20135 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- SANOFİ tarafından üretilen gıda takviyesi ürünlerinin, eczane ve hastanelerden tüketicilere iletilmesi hedefli olarak sadece yetkili ecza depoları kanalıyla gerçekleştirildiği, ecza depoları haricinde başkaca satış ağının bulunmadığı,
- Bununla birlikte bazı ürünler için sınırlı sayıda olmak üzere bazı perakende noktaları ile yetkili e- ticaret piyasası yoluyla satış yapılmasının planlandığı,
- Gıda takviyesi ürünlerinin eczane kanalı ile satışının, tüketicilere ürün kalite güvencesi ve sağlık profesyoneli danışmanlığı sağladığı,
- E-ticaret kanalının ise tüketicilerin herhangi bir gün/saat kısıtı olmaksızın alışveriş yapabilme ve pandemi döneminde artan hijyen çekinceleri ile fiziksel alışverişi tercih etmeyen tüketiciler için ürünlere her an ulaşabilme imkanı sağladığı,
- E-ticaret kanalında vitamin/gıda takviyesi ürünlerine ilişkin sahte ürün satışı gibi bir sorun ile karşılaşılmadığı

ifade edilmiştir.

<sup>3</sup> Doğrudan satış, mal ve hizmetlerin müşterilere doğrudan satıcılar aracılığı ile doğrudan ve perakende satışını ifade etmektedir.

(27) SİFAR tarafından Kurum kayıtlarına 02.07.2021 tarih ve 19210 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- SİFAR'ın gıda takviyesi ürünlerinin ana satış noktasının eczaneler olduğu, eczane dışı kanalların söz konusu ürünleri ağırlıklı olarak eczaneler üzerinden tedarik ettiği, ayrıca bazı eczanelerin de kendi internet sitelerin bulunduğu,
- Özellikle pandemi süreciyle beraber SİFAR ürünlerini satan internet siteleri ve e-pazaryerlerinde çok ciddi oranda artış yaşandığı,
- Gıda takviyesi ürünlerinin sadece eczaneden satılmasının en önemli avantajının güvenilirlik olduğu, tüketicinin ürün ile ilgili bilgi alabilmesi, üründe bir sıkıntı olması durumunda karşısında bir muhatap bulabilmesi açısından eczanelerin önemli bir rol üstlendiği, ayrıca sahte ürün tehlikesine karşı eczaneleri denetlemenin çok daha kolay olduğu,
- Diğer yandan söz konusu ürünlerin internet üzerinden satılmasının tüketiciler açısından; rahat ve pratik alışveriş imkânı tanıdığı, belli bir satış noktasına gitme zorunluluğu olmaksızın günün 24 saati boyunca sipariş verilebilme fırsatı sunduğu, ürün bulunurluğunun zor olduğu bölgelerde yaşayan kişilerin de ürüne kolay ulaşımını sağladığı,
- Bugüne kadar gıda takviyesi ürünlerinin sahtesinin satılmasıyla ilgili bir olay yaşanmadığı, ancak özellikle internette satılan SİFAR ürünleri ile ilgili kontrol/takip mekanizmasının sahip olunmadığı, SİFAR ürünlerinin sahtesinin satılmaya başlanması durumunda, bu durumu fark etmelerinin zor olacağı ve bunun kendileri için zaman alacağı

görüşlerine yer verilmiştir.

(28) VHMS tarafından Kurum kayıtlarına 26.07.2021 tarih ve 19759 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- VHMS ürünlerinin aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer alan internet siteleri ve fiziki mağazaların yanı sıra e-pazaryerlerinde, Migros, Carrefour gibi süpermarketlerde ve Watsons gibi kişisel bakım mağazalarında da satışa sunulduğu, ancak VHMS ürünlerinin eczanelerde satışının yapılmadığı, tüm ürünlerin eczane dışı kanal aracılığıyla tüketiciye sunulduğu,
- Gıda takviyesi ürünlerin yalnızca eczane kanalında satılması hususu ile ilgili olarak, Reklam Kurulunun birçok gıda takviyesi ürününde yer alan "Sadece eczanelerde satılır" şeklindeki ifadenin, ürünün tedavi etme ve iyileştirme özelliği olan bir ilaç olduğu algısı yaratacağından hareketle ilgili reklamlarının durdurulmasına karar verdiği,
- Gıda takviyesi ürünlerinin dünyada birçok farklı kanaldan satışa sunulduğu, e-ticaret kanalının aldığı payın sürekli olarak hem Türkiye hem de dünyada arttığı

ifade edilmiştir.

(29) (.....) tarafından Kurum kayıtlarına 13.07.2021 tarih ve 19547 sayı ile intikal ettirilen cevabi yazıda özetle;

- (.....) gıda takviyesi ürünlerinin ecza depolarına satıldığı, ecza depolarının ise bu ürünleri eczanelere sattığı, bazı eczanelerin kendileri ya da bağlantılı olduğu başka tüzel kişiler aracılığıyla e-ticaret kanalında bu ürünlerinin satışını gerçekleştirdikleri,

- Tahmini olarak gıda takviyesi ürünlerinde eczane dışı kanalın payının %(. ....)'i bulabileceği,
- Gıda takviyesi ürünlerinin, eczanede satılmasının tüketici nezdinde ürüne olan güveni artırdığı, tüketicinin eczacıya danışarak ürün alabilme fırsatı sunduğu,
- Eczane dışı kanaldan satın alınan gıda takviyesi ürünlerinde ise sahte ürün satışı ya da hatalı kullanım nedeniyle olumsuz durumların sıklıkla yaşandığı, gıda takviyesi ürünlerinin sadece eczanelerde satış yapılmasının bu olumsuz riskleri ortadan kaldıracabileceği, diğer yandan sağlayıcı/üretici teşebbüslerin sadece eczane kanalıyla tüm tüketicilere ulaşamayabileceği,
- Tüketicilerin hem fiyat karşılaştırması yapabilmesi hem de eczaneye gitme zorunluluğu olmaması nedeniyle e-ticaret kanalından alım yapmayı giderek artırdığı,
- Şimdiye kadar sahte ürün satışı ile ilgili bir sorun ile karşılaşılmadığı

belirtilmiştir.

#### G.4. DEĞERLENDİRME

##### G.4.1. Sözleşmenin Konusu ve Niteliği

- (30) SOLGAR'ın, "Solgar" ve "Navita" markalı gıda takviyesi ürünlerine (vitamin, mineral, multivitamin, bitkisel ve spesifik takviyeler) ilişkin ecza depoları ve eczanelerle yapmayı planladığı, beş yıl süreyle<sup>4</sup> geçerli olacak sözleşmeler ile SOLGAR ürünlerinin yeniden satışı ile görevlendirilen ecza depolarının her biri SOLGAR bayi, eczanelerin her biri ise SOLGAR alt bayisi olarak tayin edilmek istenmektedir.
- (31) Bildirim formunda yer alan bilgilere göre, akdedilecek sözleşmelerde her ne kadar ecza depoları bakımından bir sınırlama öngörülse de eczanelerin sayısı bakımından herhangi bir sınırlamaya gidilmemektedir. Bu kapsamda 12 ecza deposu ve 25.000'e yakın eczane ile sözleşme imzalanması planlanmaktadır.<sup>5</sup>
- (32) Ecza depolarıyla akdedilmesi planlanan sözleşme, temel olarak ecza depoları tarafından, SOLGAR ile eczaneler arasında akdedilecek alt bayi sözleşmelerine aracılık edilmesi, eczanelerin Solgar Dağıtım İlkeleri doğrultusunda hareket edip etmediğinin SOLGAR adına denetlenerek, aykırılık olması durumunda sözleşmede belirlenen yaptırımların uygulanmasına ilişkindir (m.3.2). Bu kapsamda ecza depoları eczanelere satış yapmadan önce Solgar Dağıtım İlkeleri'ni söz konusu eczanenin kabulüne sunacak ve eczanelerin bu ilkeleri kabul etmesi durumunda sözleşme süresi boyunca SOLGAR tarafından (eczacı depoları aracılığıyla) SOLGAR alt bayi olarak tayin edilecektir (m.1.1). Bayilik sözleşmesi kapsamında ecza depoları, "Solgar'ın satış ve yeniden satış faaliyetlerini yalnızca eczaneler üzerinden gerçekleştirmekte olduğunu, internet üzerinde herhangi bir yetkili satıcısı bulunmadığını ve bunun Solgar Dağıtım İlkeleri'nin temelini oluşturduğunu" kabul ve beyan etmektedir (m.3.3). Sözleşme'nin "Müşterek Satış Politikalarına Uyuma" başlıklı 3.1. maddesinde "Bayi, sözleşme konusu ürünlerin satışını arttırma hedefine yönelik olarak kendi satış politikalarını serbestçe tespit edip uygulayabilir. Şu kadar ki, bu politikalar Şirket tarafından oluşturulan dağıtım ağının genel politikalarına, sözleşme konusu ürünlerin imajına ve dağıtım ağının

<sup>4</sup> Sözleşmenin 4.2 maddesine göre, tarafların sözleşmeyi yenilememeye karar vermesi durumunda altı aydan önceden bildirimde bulunması gerekmektedir. Bu bakımdan sözleşme belirsiz süreli sözleşme niteliğindedir.

<sup>5</sup> Bildirim formunda yer alan bilgilere göre Türkiye'de 26.500 adet eczane vardır ve söz konusu eczanelerin tamamına yakınıyla sözleşme imzalanması planlanmaktadır.

*düzgün bir şekilde işlemesine zarar vermemelidir. Şirket, Bayi'ye yeniden satış fiyatları konusunda tavsiyede bulunabilir.” düzenlemesi yer almaktadır.*

- (33) Bayiler aracılığıyla eczanelerle imzalanması planlanan alt bayilik sözleşmesinin temelini Solgar Dağıtım İlkeleri oluşturmaktadır. Sözleşme ekinde yer verilen Solgar Dağıtım İlkeleri'ne göre eczanelere birtakım sınırlamalar getirilmekte, Sözleşme'ye aykırılık halinde eczanelere sunulan prim ve indirimlerin kaldırılması, satış koşullarının yeniden düzenlenmesi ve ürün tedarikinin durdurulması gibi yaptırımlar öngörülmektedir. Söz konusu sınırlamalara aşağıda yer verilmektedir (m.3.4):
- Üçüncü kişilere toptan satış yapılması,
  - Nihai tüketici haricindeki üçüncü kişilere (özellikle diğer eczanelere) satış yapılması ve bu kişilerle ürünlerin takas edilmesi,
  - E-ticaret müşterilerine satış yapılması,
  - Haksız rekabet teşkil eden fiil ve uygulamalarda bulunulması.
- (34) 2002/2 sayılı Tebliğ'in "Kapsam" başlıklı 2. maddesinde hangi tür anlaşmaların dikey anlaşma olarak kabul edileceği belirlenmiştir. Buna göre bir anlaşmanın dikey anlaşma olarak değerlendirilebilmesi için, üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren en az iki teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılmış olması gerekmektedir.
- (35) Yukarıda yer verildiği üzere bildirim konusu Sözleşme, sağlayıcı SOLGAR ile ecza depoları ve eczaneler arasında akdedilecek olup SOLGAR ürünlerinin yeniden satışına ilişkindir. Bu itibarla taraflar arasında yapılması planlanan Sözleşme, bir dikey anlaşma niteliğindedir.

#### **G.4.2. 4054 Sayılı Kanun'un 4. Maddesi Kapsamında Değerlendirme**

- (36) SOLGAR'ın ecza depoları ve eczanelerle yapacağı bayilik/alt bayilik sözleşmelerinde 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında birtakım sınırlamaların mevcut olduğu görülmüştür. Söz konusu sınırlamalar; ecza depolarının eczaneler dışında herhangi bir yeniden satıcıya ürün satışı yapamayacağı, eczaneler arası satış/takas yasağı ve eczanelerin son kullanıcı dışında herhangi bir yeniden satıcıya ürün satışı yapamayacağına ilişkindir.
- (37) Sözleşme'de 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi açısından rekabeti kısıtlayıcı hükümlerin bulunması nedeniyle, Sözleşme'ye menfi tespit belgesi verilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

#### **G.4.3. 2002/2 Sayılı Tebliğ Açısından Değerlendirme**

- (38) Bir dikey anlaşmanın 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamında muafiyetten yararlanabilmesi için sağlayıcının dikey anlaşma konusu mal veya hizmetleri sağladığı ilgili pazardaki pazar payının %40'ı aşmaması ve 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinde belirtilen sınırlamaları içermemesi gerekmektedir.
- (39) Aşağıdaki tablolarda, SOLGAR ve en yakın rakiplerinin gıda takviyesi ürünleri pazarında 2017-2019 dönemi ve SOLGAR'ın her bir ürün özelindeki 2018-2020 dönemi ATC-3 pazar paylarına yer verilmiştir.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> SOLGAR tarafından gönderilen cevap yazısında, IQVIA tarafından derlenen satış verilerinin sadece ecza depoları ve eczane kanalını kapsadığı, eczane dışı kanaldan yapılan satışları ilişkin herhangi bir

**21-42/611-298**

Tablo-1: SOLGAR ve Rakiplerinin Gıda Takviyesi Ürünleri Pazarındaki Payları (%)

Teşebbüs	2017	2018	2019	2020
SOLGAR VE NAVİTA (birlikte)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Sanofi Sağlık Ürünleri Ltd. Şti.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Orzaks İlaç ve Kimya San. Tic. A.Ş.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Bayer Türk Kimya San. Ltd. Şti.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kampotu İlaç Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Tab İlaç San. A.Ş.	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: SOLGAR'ın Cevap Yazısı				

Tablo-2: SOLGAR'ın Sözleşmeye Konu Ürünlerinin İlgili Ürün Pazarlarındaki Payları (%)

Ürün Adı	ATC-3 Sınıfı	2018	2019	2020
1 SOLGAR ARTICHOKE	A05A BILE THERAPY+COLAGOGUES	(.....)	(.....)	(.....)
2 SOLGAR MILKTHISTLE	A05B HEPATIC PROCT LIPOTROPICS	(.....)	(.....)	(.....)
3 N.B.MILK THISTLE	A05B HEPATIC PROCT LIPOTROPICS	(.....)	(.....)	(.....)
4 SOLGAR PHOSP.CHOLI	A05B HEPATIC PROCT LIPOTROPICS	(.....)	(.....)	(.....)
5 SOLGAR PHYSILL.H.F	A06A DRUGS FOR CONSTIPATION	(.....)	(.....)	(.....)
6 SOLGAR MULTI FIBER	A06A DRUGS FOR CONSTIPATION	(.....)	(.....)	(.....)
7 SOLGAR ADV.M.B.DOP	A07F ANTIDIARR MICRO-ORGANISMS	(.....)	(.....)	(.....)
8 SOLGAR ADV.ACIDOP.	A07F ANTIDIARR MICRO-ORGANISMS	(.....)	(.....)	(.....)
9 SOLGAR ADV 40+ ACI	A07F ANTIDIARR MICRO-ORGANISMS	(.....)	(.....)	(.....)
10 N.B.PROB.ACIDO.PEC	A07F ANTIDIARR MICRO-ORGANISMS	(.....)	(.....)	(.....)
11 SOLGAR DIGES.ENZYM	A09A DIGESTIVES INCL ENZYMES	(.....)	(.....)	(.....)
12 N.B.CHROM.PICOLIN.	A10X OTHER DRUGS FOR DIABETES	(.....)	(.....)	(.....)
13 SOLGAR CINNAMON	A10X OTHER DRUGS FOR DIABETES	(.....)	(.....)	(.....)
14 SOLGAR VM 2000	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
15 SOLGAR FEMALE MULT	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
16 SOLGAR MALE MULTIP	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
17 SOLGAR VM 75	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
18 SOLGAR OMNIUM	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
19 SOLGAR U-CUBES CHI	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
20 SOLGAR ADV.ANTIOXI	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
21 SOLGAR VM PRIME	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
22 N.B.DISNEY CARS	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
23 N.B.DISNEY PRINCES	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
24 N.B.MULTIONE M.VIT	A11A MULTIVITAMINS + MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
25 SOLGAR ULTIBI PROB	A11B MULTIVIT WITHOUT MINERALS	(.....)	(.....)	(.....)
26 SOLGAR VIT D3	A11C VIT A & D INC. COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
27 N.B.VITAMIN D3	A11C VIT A & D INC. COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
28 SOLGAR BETA CAROTEN	A11C VIT A & D INC. COMBS	(.....)	(.....)	(.....)

pazar verisinin bulunmadığı ve eczane dışı kanalın (e-ticaret, direkt pazarlama, mağazacılık, marketler vb.) pazarın yaklaşık %50'sini oluşturduğu belirtilmiştir. Eczane dışı kanal da dikkate alındığında SOLGAR'ın pazar payının tahmini olarak 2017 yılı için (.....), 2018 yılı için (.....), 2019 yılı için (.....), ve 2020 yılı için (.....) olacağı ifade edilmektedir.

## 21-42/611-298

	Ürün Adı	ATC-3 Sınıfı	2018	2019	2020
29	SOLGAR SHARK LIVER	A11C VIT A & D INC. COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
30	SOLGAR COD LIV.OIL	A11C VIT A & D INC. COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
31	N.B.BETA-CAROTENE	A11C VIT A & D INC. COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
32	SOLGAR LYCOPENE CA	A11C VIT A & D INC. COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
33	SOLGAR VIT B COMP	A11E VITAMIN B COMPLEX	(.....)	(.....)	(.....)
34	SOLGAR BRW.YEA.B12	A11E VITAMIN B COMPLEX	(.....)	(.....)	(.....)
35	N.B.VIT B-C P VITC	A11E VITAMIN B COMPLEX	(.....)	(.....)	(.....)
36	SOLGAR VIT B12	A11F VITAMIN B12 PLAIN	(.....)	(.....)	(.....)
37	SOLGAR METHYLCOBAL	A11F VITAMIN B12 PLAIN	(.....)	(.....)	(.....)
38	N.B.VIT B12	A11F VITAMIN B12 PLAIN	(.....)	(.....)	(.....)
39	SOLGAR ESTER C PLS	A11G VIT C INC.MINERAL COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
40	SOLGAR VIT C	A11G VIT C INC.MINERAL COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
41	N.B.ESTER C	A11G VIT C INC.MINERAL COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
42	SOLGAR VIT C RHIPS	A11G VIT C INC.MINERAL COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
43	SOLGAR KANGAV.VITC	A11G VIT C INC.MINERAL COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
44	N.B.VITAMIN C	A11G VIT C INC.MINERAL COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
45	SOLGAR VIT E	A11X OTHER VITAMINS	(.....)	(.....)	(.....)
46	SOLGAR KANGAV.MUL	A11X OTHER VITAMINS	(.....)	(.....)	(.....)
47	SOLGAR N-FL.NIACIN	A11X OTHER VITAMINS	(.....)	(.....)	(.....)
48	SOLGAR VITAMIN B2	A11X OTHER VITAMINS	(.....)	(.....)	(.....)
49	N.B.VITAMIN E	A11X OTHER VITAMINS	(.....)	(.....)	(.....)
50	N.B.FLUS.FR.NIACIN	A11X OTHER VITAMINS	(.....)	(.....)	(.....)
51	SOLGAR CAL.MAG.ZIN	A12A CALCIUM	(.....)	(.....)	(.....)
52	SOLGAR CA.MG.VIT D	A12A CALCIUM	(.....)	(.....)	(.....)
53	SOLGAR CAL. OYS.	A12A CALCIUM	(.....)	(.....)	(.....)
54	SOLGAR CAL.CITRATE	A12A CALCIUM	(.....)	(.....)	(.....)
55	N.B.CA MG ZN	A12A CALCIUM	(.....)	(.....)	(.....)
56	SOLGAR CAL.MAG.BOR	A12A CALCIUM	(.....)	(.....)	(.....)
57	SOLGAR U-CUBES	A12A CALCIUM	(.....)	(.....)	(.....)
58	N.B.CA 600+D3	A12A CALCIUM	(.....)	(.....)	(.....)
59	N.B.OYSTERCAL CA.	A12A CALCIUM	(.....)	(.....)	(.....)
60	SOLGAR MAG.CITRATE	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
61	SOLGAR SELENO 6	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
62	SOLGAR MAG.VITB6	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
63	N.B.ZINC GLUCONATE	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
64	N.B.MAG CIT VIT B6	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
65	N.B.MAGNESIUM	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
66	SOLGAR SHARK CART.	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
67	SOLGAR ZINC PIC.	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
68	N.B.CHELATED ZINC	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
69	N.B.NAT.SELENIUM	A12C OTHER MINERAL SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
70	SOLGAR EV.PRIMROSE	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)
71	SOLGAR L-ARGININE	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)

## 21-42/611-298

	Ürün Adı	ATC-3 Sınıfı	2018	2019	2020
72	SOLGAR ECHINACEA	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)
73	SOLGAR GINSENG SIB	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)
74	SOLGAR KOREAN GINS	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)
75	SOLGAR GREEN TEA	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)
76	SOLGAR BALANCE RHO	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)
77	N.B.GINSE+ROYALJEL	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)
78	SOLGAR BEE POLLEN	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)
79	SOLGAR SPIRULINA	A13A TONICS	(.....)	(.....)	(.....)
80	SOLGAR L-CARNITINE	A16A OTHER METABOLIC PRODUCTS	(.....)	(.....)	(.....)
81	SOLGAR ACET. L-CAR	A16A OTHER METABOLIC PRODUCTS	(.....)	(.....)	(.....)
82	N.B.L-CARNITINE	A16A OTHER METABOLIC PRODUCTS	(.....)	(.....)	(.....)
83	SOLGAR VITAMIN K2	B02B ANTAGONISTS	(.....)	(.....)	(.....)
84	SOLGAR GENTLE IRON	B03A HAEMATINICS IRON & COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
85	N.B.GENTLE IRON	B03A HAEMATINICS IRON & COMBS	(.....)	(.....)	(.....)
86	SOLGAR FOLIC ACID	B03X OTH ANTI-ANAEM+FOLIC ACID	(.....)	(.....)	(.....)
87	SOLGAR FOLAT	B03X OTH ANTI-ANAEM+FOLIC ACID	(.....)	(.....)	(.....)
88	N.B.FOLIC ACID	B03X OTH ANTI-ANAEM+FOLIC ACID	(.....)	(.....)	(.....)
89	N.B.Q-SO COQ-10+	C01X ALL OTHER CARDIAC PREPS	(.....)	(.....)	(.....)
90	SOLGAR NUT.NANO CQ	C01X ALL OTHER CARDIAC PREPS	(.....)	(.....)	(.....)
91	N.B.Q-SO COQ-10	C01X ALL OTHER CARDIAC PREPS	(.....)	(.....)	(.....)
92	SOLGAR HAWTHOR.BER	C01X ALL OTHER CARDIAC PREPS	(.....)	(.....)	(.....)
93	N.B.Q-SO COQ10 L-C	C01X ALL OTHER CARDIAC PREPS	(.....)	(.....)	(.....)
94	SOLGAR NERO NUTR.	C04A CEREB/PERIPH.VASOTHERAPEU	(.....)	(.....)	(.....)
95	SOLGAR GINKO LEAF	C04A CEREB/PERIPH.VASOTHERAPEU	(.....)	(.....)	(.....)
96	SOLGAR RHODIO.ROOT	C04A CEREB/PERIPH.VASOTHERAPEU	(.....)	(.....)	(.....)
97	N.B.GINKGO BILOBA	C04A CEREB/PERIPH.VASOTHERAPEU	(.....)	(.....)	(.....)
98	SOLGAR GOTU.K.AERI	C05C SYSTEMIC VASOPROTECTIVES	(.....)	(.....)	(.....)
99	SOLGAR GOTU KOLA	C05C SYSTEMIC VASOPROTECTIVES	(.....)	(.....)	(.....)
100	SOLGAR RUTIN	C05C SYSTEMIC VASOPROTECTIVES	(.....)	(.....)	(.....)
101	SOLGAR OMEGA-3	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
102	SOLGAR OMEGA 3 6 9	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
103	SOLGAR GARLIC OIL	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
104	SOLGAR LECITHIN	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
105	SOLGAR FISH OIL	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
106	N.B.FISHOIL OMEGA3	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
107	SOLGAR PHY.COMPLEX	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
108	SOLGAR FL.SEED OIL	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
109	SOLGAR ALL IN ONE	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
110	SOLGAR NEUR. DHA	C10B ANTI-ATHEROMA NATRL ORIG	(.....)	(.....)	(.....)
111	SOLGAR BL COHOSH	G02X OTH GYNAECOLOGICAL PRODS	(.....)	(.....)	(.....)
112	SOLGAR SOYA ISOFLA	G02X OTH GYNAECOLOGICAL PRODS	(.....)	(.....)	(.....)
113	N.B.EVEN.PRIM.OIL	G02X OTH GYNAECOLOGICAL PRODS	(.....)	(.....)	(.....)
114	SOLGAR DONG QUAI	G02X OTH GYNAECOLOGICAL PRODS	(.....)	(.....)	(.....)
115	N.B.MNP	G02X OTH GYNAECOLOGICAL PRODS	(.....)	(.....)	(.....)
116	SOLGAR CRANB VIT C	G04A URINARY ANTI-INFECTIVES	(.....)	(.....)	(.....)
117	N.B.CRANB.PL.VIT C	G04A URINARY ANTI-INFECTIVES	(.....)	(.....)	(.....)

## 21-42/611-298

	Ürün Adı	ATC-3 Sınıfı	2018	2019	2020
118	SOLGAR SAW PALMETO	G04C BPH PRODUCTS	(.....)	(.....)	(.....)
119	N.B.SAW PALMET PYG	G04C BPH PRODUCTS	(.....)	(.....)	(.....)
120	OSTEO BI-FLEX ADV.	M05X OTH MUSCULO-SKELETAL PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
121	SOLGAR GLUC.CH.MSM	M05X OTH MUSCULO-SKELETAL PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
122	SOLGAR GLUCO.CHOND	M05X OTH MUSCULO-SKELETAL PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
123	SOLGAR NO7	M05X OTH MUSCULO-SKELETAL PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
124	SOLGAR GLUCOS.SULF	M05X OTH MUSCULO-SKELETAL PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
125	N.B.HYALURON ACID	M05X OTH MUSCULO-SKELETAL PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
126	OSTEO BI-FLEX T.S.	M05X OTH MUSCULO-SKELETAL PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
127	OSTEO BI-FLEX EASE	M05X OTH MUSCULO-SKELETAL PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
128	SOLGAR CELADRIN	M05X OTH MUSCULO-SKELETAL PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
129	SOLGAR VAL ROOT	N05B HYPNOTICS & SEDATIVES	(.....)	(.....)	(.....)
130	N.B.VALERIAN ROOT	N05B HYPNOTICS & SEDATIVES	(.....)	(.....)	(.....)
131	SOLGAR 5 HTP	N06A ANTIDEPRESS.& MOOD STAB.	(.....)	(.....)	(.....)
132	SOLGAR ST JOHNS W.	N06A ANTIDEPRESS.& MOOD STAB.	(.....)	(.....)	(.....)
133	N.B.ST.JOHNS WORT	N06A ANTIDEPRESS.& MOOD STAB.	(.....)	(.....)	(.....)
134	N.B.5-HTP	N06A ANTIDEPRESS.& MOOD STAB.	(.....)	(.....)	(.....)
135	SOLGAR LUT.CAR.COM	S01M EYE TONICS&EYE VITAMINS	(.....)	(.....)	(.....)
136	N.B.LUTEIN	S01M EYE TONICS&EYE VITAMINS	(.....)	(.....)	(.....)
137	SOLGAR BILL.GIN.PL	S01M EYE TONICS&EYE VITAMINS	(.....)	(.....)	(.....)
138	SOLGAR BROMELAIN	V03H ANTI-INFLAMMATORY ENZYME	(.....)	(.....)	(.....)
139	SOLGAR HYALUR.ACID	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
140	SOLGAR COQ 10	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
141	SOLGAR F S CURCUMI	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
142	SOLGAR RESVERATROL	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
143	SOLGAR ALPHA LIPO	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
144	SOLGAR QUERCETIN	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
145	SOLGAR BET.GLU.COM	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
146	SOLGAR REDU L-GLUT	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
147	SOLGAR NN CQ10 ALA	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
148	SOLGAR UBIQUINOL	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
149	SOLGAR BETA GLUCAN	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
150	SOLGAR REISHI MUSH	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
151	SOLGAR CHLORELLA	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
152	SOLGAR L-LYSINE	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
153	SOLGAR TURMERIC RO	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
154	SOLGAR ASTRAGALUS	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
155	SOLGAR GRAPE SEED	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)

Ürün Adı		ATC-3 Sınıfı	2018	2019	2020
156	SOLGAR PYCNOGENOL	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
157	SOLGAR L- GLUTAMINE	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
158	N.B.VITC+ECHINACEA	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
159	N.B.MINI OMEGA 3	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
160	SOLGAR L-TYROSINE	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
161	SOLGAR LIT L SQUI.	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
162	N.B.OMEG3 PL VITD3	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
163	N.B.OMEGA 3	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
164	SOLGAR CATS CLAW	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
165	SOLGAR ESS. AMINO	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
166	N.B.M.DAY GREENTEA	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
167	SOLGAR SPIRULINA	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
168	N.B.ALPHA LIPOIC	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
169	N.B.GREEN TEA	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
170	N.B. TURMER PL B P	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
171	N.B.GRAPE SEED EXT	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
172	N.B. TURMERIC	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
173	SOLGAR VEG. DHA	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
174	N.B.ECHINACEA EXT.	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
175	SOLGAR FLAVO ZINC	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
176	N.B.L-ARGININE	V03X ALL OTH.THERAPEUTIC PRDS	(.....)	(.....)	(.....)
177	SOLGAR CHROM.PICOL	V06A SLIMMING PREPARATIONS	(.....)	(.....)	(.....)
178	SOLGAR TONALIN CLA	V06A SLIMMING PREPARATIONS	(.....)	(.....)	(.....)
179	SOLGAR MAXI L- CARN	V06A SLIMMING PREPARATIONS	(.....)	(.....)	(.....)
180	SOLGAR THERMOG.CO	V06A SLIMMING PREPARATIONS	(.....)	(.....)	(.....)
181	SOLGAR LIPOTR.FACT	V06A SLIMMING PREPARATIONS	(.....)	(.....)	(.....)
182	N.B.CLA	V06A SLIMMING PREPARATIONS	(.....)	(.....)	(.....)
183	N.B.THERMCOMPLEX	V06A SLIMMING PREPARATIONS	(.....)	(.....)	(.....)
184	SOLGAR BCAA PLUS	V06B PROTEIN SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)
185	SOLGAR WHEY TO GO	V06B PROTEIN SUPPLEMENTS	(.....)	(.....)	(.....)

Kaynak: SOLGAR'ın Cevap Yazısı

- (40) Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere, pazarın gıda takviyesi ürünleri olarak tanımlandığı durumda SOLGAR'ın pazar payı %40 eşliğinin altında kalmaktadır. Pazarın ATC-3 sınıfları bakımından tanımlanması durumunda ise, SOLGAR'ın başvuruya konu 185 ürünü bulunmakta ve bu ürünler 35 ayrı ATC-3 sınıfında yer almaktadır. Söz konusu 35 adet ATC-3 pazarından yalnızca 4'ünde SOLGAR'ın pazar payı %40'ı aşmaktadır. SOLGAR'ın "A11G VIT C INC.MINERAL COMBS" adlı ATC-3 pazarında %(.....), "B02B ANTAGONISTS" adlı ATC-3 pazarında %(.....), "V03H ANTI-INFLAMMATORY ENZYME" adlı ATC-3 pazarında %(.....) ve "V06A SLIMMING PREPARATIONS" adlı ATC-3 pazarında %(.....) oranında pazar payı bulunmaktadır.
- (41) Öte yandan bir anlaşmanın grup muafiyetinden faydalanabilmesi için 2202/2 sayılı Tebliğ'in "Anlaşmaları Grup Muafiyeti Kasamı Dışına Çıkaran Sınırlamalar" başlıklı 4.maddesinde belirtilen sınırlamaları içermemesi gerekmektedir. Başka bir deyişle bir anlaşma söz konusu sınırlamaları içeriyorsa sağlayıcının pazar payından bağımsız olarak grup muafiyetinden faydalanamayacaktır. 2002/2 sayılı Tebliğ'in 4. maddesinin

(b) bendinde, belirli istisnalar dışında, alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesinin anlaşmayı grup muafiyeti dışına çıkaracağı belirtilmiştir. Bu istisnalar:

1. Alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması,
2. Toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara yönelik satışlarının kısıtlanması,
3. Bir seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmalarının kısıtlanması,
4. Birleştirilmek amacıyla tedarik edilen parçaların söz konusu olması halinde, alıcının bunları üretici konumundaki sağlayıcının rakiplerine satmasının kısıtlanması

şeklindedir.

- (42) Planlanan sözleşmelerde yer alan Solgar Dağıtım İlkeleri ile ecza depoları aracılığıyla alt bayi olarak tayin edilecek eczanelerin
- Üçüncü kişilere toptan satış yapması,
  - Nihai tüketici haricindeki üçüncü kişilere (özellikle diğer eczanelere) satış yapması ve bu kişilerle ürünleri takas etmesi,
  - E-ticaret müşterilerine satış yapması

yasaklanmaktadır.

- (43) SOLGAR, başvuru konusu sözleşmeleri hâlihazırda çalışılmakta olan 12 ecza deposu ve yaklaşık 25.000 eczane ile akdetmeyi planlamaktadır. Ayrıca bildirim formunda da belirtildiği gibi bayilik ve alt bayilik sözleşmeleriyle herhangi bir münhasırlık verilmesi veya seçici bir dağıtım sisteminin oluşturulması da söz konusu değildir. Bu bakımdan eczanelere getirilen, son kullanıcılar dışındaki üçüncü kişilere satış yasağı ve eczaneler arası satış/takas yasağı sözleşmeleri grup muafiyeti kapsamı dışına çıkaracaktır.
- (44) Bu bilgiler ışığında sözleşmelerin 2002/2 sayılı Tebliğ ile düzenlenen grup muafiyetinden yararlanması mümkün değildir. Bu sebeple, sözleşmeler bireysel muafiyet değerlendirmesine tabi tutulmuştur.

#### **G.4.4. Bireysel Muafiyet Değerlendirmesi**

- (45) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamındaki anlaşmalar, 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasında belirtilen koşulların tümünün varlığı halinde 4. maddenin uygulanmasından muaf tutulabilmektedir. Bu koşullara ilişkin değerlendirmelere aşağıda yer verilmiştir:

#### **a) Malların Üretim veya Dağıtım ile Hizmetlerin Sunulmasında Yeni Gelişme ve İyileşmelerin ya da Ekonomik veya Teknik Gelişmenin Sağlanması**

- (46) Bireysel muafiyet değerlendirmesinde aranan ilk şart, malların üretim veya dağıtım ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmelerin ya da ekonomik veya teknik gelişmenin sağlanmasıdır. Genel olarak, üretim ve dağıtım maliyetlerinin düşürülmesi, kalitenin artırılması, malın arzında devamlılığın sağlanması, yeni piyasalara girişin

kolaylaştırılması ve yeni ürünlerin ya da üretim tekniklerinin bulunması hallerinde bu koşulun sağlandığı kabul edilmektedir.

- (47) Bildirim formu ve cevabi yazılarda bu şarta ilişkin olarak;
- Türkiye’de tek yetkili distribütör olan SOLGAR’ın ürünlerinin gıda takviyesi sınıfında yer aldığı, bunların Türkiye’ye ithali neticesinde doğrudan tüketiciye arz edilemediği ve Tarım ve Orman Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı tarafından ruhsatlandırıldıktan sonra piyasaya arz edildiği,
  - Türkiye’de mevzuata aykırı ve pazarda satılması mümkün olmayan yurt dışından kaçak ya da valiz ticareti/yolcu beraberisi ile geldiği tahmin edilen birçok ürünün (örneğin, Solgar Melatonin ürünü) e-ticaret sitelerinde satılmakta olduğu, benzer şekilde, bazı eczaneler tarafından ecza depolarından satın alınarak e-ticaret/eczane dışı satış noktalarına aracılık edilmesi ya da akraba veya tanıdıkları kişilere kurdurdukları kendi e-ticaret sitelerinde satılmasının söz konusu olabildiği,
  - Bugüne kadar ruhsatsız ya da sahte ürün satışı ile ilgili savcılığa 105 defa şikâyette bulunulduğu ancak mevcut hukuki sürecin söz konusu ürünlere ve satıcılarına zamanında müdahalede yetersiz kaldığı,
  - Bildirime konu Sözleşme’nin uygulanması ile, SOLGAR’ın, ürünlerinin izlenebilirliğinin daha sağlam tesis edebileceği ve böylece ürünler ecza depolarına sağlandıktan sonra bu ürünleri kolayca takip edebileceği,
  - Nihai tüketicilerin satın aldığı ürünlerin sahte ürünler olmadığı ve kendi ürünleri olduğunu doğrulamak suretiyle ürünlerin kalitesi ve güvenilirliğini daha etkin bir şekilde tesis edebileceği,
  - SOLGAR’ın markalarının ve işaretlerinin şirketin izni olmaksızın kullanılması ve nihai tüketici üzerinde yanlış izlenim uyandırılması sorunlarının önüne geçilebileceği

ifade edilmiştir.

- (48) Mevcut durumda SOLGAR, ürünlerinin satışını ecza depoları aracılığıyla eczaneler üzerinden yapmaktadır. Planlanan sözleşmelerle dağıtım aşında herhangi bir değişikliğe gidilmemekte, bildirim konusu Sözleşme’nin hâlihazırda çalışılan tüm ecza deposu ve eczanelerle akdedilmesi planlanmaktadır. Dolayısıyla eczanelere getirilen ve temel olarak ürünlerin internet kanalından satışını yasaklayan söz konusu sözleşmelerle dağıtımda bir etkinliğin ortaya çıkması ve bu anlamda bir gelişmenin olması mümkün görülmemiştir.
- (49) SOLGAR’ın bildirim konu sözleşmelerinin uygulamaya geçmesi durumunda son kullanıcılar yalnızca eczaneler üzerinden SOLGAR ürünlerine ulaşabilecek, e-ticaret siteleri, zincir marketler, vitamin perakendecileri vb. eczane kanalı dışında kalan mecralar devre dışı kalacaktır. Mevzuat gereği eczanelerden satışı zorunlu olmayan ve dünyada internet siteleri, fiziki satış noktaları ve süpermarketler gibi çok farklı kanallardan tüketiciye ulaştırılabilen gıda takviyesi ürünlerinin yalnızca eczaneler üzerinden dağıtılmasının, malların üretimi ve dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında teknik, ekonomik bir gelişme sağlamayacağı açıktır. Aksine ürünlerin tek bir kanaldan tüketiciye ulaşması, alternatif tedarik kanallarını ortadan kaldıracığından, dağıtımda etkinlik anlamında herhangi bir olumlu katkıya neden olmayacaktır.

- (50) Bildirim Formu'nda, SOLGAR'ın planlanan sözleşmelerle ulaşmak istediği temel amacın yurt dışından kaçak veya valiz ticareti yoluyla ülkeye getirilen ürünler başta olmak üzere sahte veya ruhsatsız ürünlerin satışının engellenmesi olduğu belirtilmiştir. Ancak Solgar Dağıtım İlkeleri ile temel olarak eczanelerin üçüncü taraflara yapacağı satışlar kısıtlanmaktadır. SOLGAR ürünlerini ecza depoları veya eczanelerden tedarik eden yeniden satıcılar için sahte ya da ruhsatsız ürün satışı gibi bir durum ortaya çıkmayacaktır. Dolayısıyla eczanelere getirilen söz konusu sınırlamalar ile yurt dışından izinsiz şekilde ülkeye sokulan ürünlerin önüne geçilmesi amacı birbiriyle bağdaşmamaktadır. Söz konusu sözleşmeler hayata geçse dahi bu durum tamamıyla ortadan kalkmayacaktır.
- (51) Nitekim diğer vitamin üreticileri/sağlayıcılarının ve e-ticaret platformlarının verdikleri bilgilerde, gıda takviyesi ürünlerinin alternatif kanallar üzerinden satılması ile hem fiyat seviyelerinde ciddi anlamda düşüşlerin ortaya çıktığı hem de tüketicilerin eczanelerin çalışma saatleri ile sınırlı kalmaksızın ürünlere ulaşabildiği ifade edilmiştir. Aksi yönde bir dağıtım kısıtlaması ekonomik olmayacak ve hizmet sunumu anlamında olumsuz sonuçlara yol açabilecektir.
- (52) Bu çerçevede, planlanan Sözleşme'nin, malların üretim veya dağıtımı ile hizmetlerin sunulmasında yeni gelişme ve iyileşmeler ya da ekonomik veya teknik gelişme ortaya çıkarmayacağı ve 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendindeki koşulun karşılanmadığı kanaatine varılmıştır.

#### **b) Tüketicinin Bundan Yarar Sağlaması**

- (53) 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın muafiyet alabilmesi için tüketicinin ekonomik gelişmeden yarar sağlaması ve ortaya çıkacak faydadan tüketicinin adil bir pay alması bir diğer koşuldur. 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi anlamında rekabeti sınırlayıcı etkileri olan bir anlaşmanın muafiyet alabilmesi için, yukarıda değinilen, malların dağıtımı veya hizmetlerin sunulmasından elde edilen iyileşmenin tüketiciye yansıtılması ve ortaya çıkan ekonomik fayda ile tüketicinin elde edeceği menfaat arasında makul bir denge olması gerekmektedir. Bu çerçevede; fiyatlar seviyesindeki düşüş, satış sonrası etkin hizmetler, ürün çeşitliliğinin artması, tüketicinin ürüne daha kolay ulaşabilmesi, malın arzında devamlılığın sağlanması gibi koşullar tüketicinin elde edeceği menfaat kapsamında değerlendirilebilmektedir.
- (54) Bildirim Formu'nda bu şarta ilişkin olarak, planlanan sözleşmelerle tesis edilecek izlenebilirliğin, tüketicilerin SOLGAR ürünlerini satın alırken bu ürünlerin kalitesine güvenebilmelerini sağlayacağı, sahte ürünlere ilişkin riskin iyileştirilmesiyle söz konusu ürünlerin tüketiciyle buluşma yollarının gelişeceği ve iyileşeceği ve dolayısıyla tüketicinin bu durumdan fayda sağlayacağı ifade edilmiştir.
- (55) Daha önce de ifade edildiği üzere bildirim konusu sözleşmelerin uygulamaya geçmesi durumunda tüketiciler SOLGAR ürünlerini yalnızca eczanelerden temin edebilecek, e-ticaret pazaryerleri başta olmak üzere farklı mecralar (süpermarket, vitamin veya kişisel bakım perakendecileri vb.) üzerinden ürünlere erişim sağlayamayacaktır. Şüphesiz tüketiciler bakımından çevrim içi kanallardan tedarik imkânının ortadan kaldırılması, fiziki kanallara nazaran daha güçlü bir etki ortaya çıkaracaktır. Nitekim pek çok üründe olduğu gibi, tüketicilerin son yıllarda gıda takviyesi ürünlerine e-pazaryerleri aracılığıyla gösterdiği talep artış göstermiştir.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Rekabet Kurumu E-Pazaryeri Platformları Sektör İncelemesi Ön Raporu'na göre sağlık, medikal ürünler, besin takviyeleri kategorisinde işlem hacmi 2020 yılının ilk dokuz ayında %150 artmıştır.

- (56) Çevrim içi satışlar tüketiciler için erişim kolaylığı açısından avantajlar sağlamaktadır. Tüketiciler zaman ve yer kısıtı olmaksızın gıda takviyesi ürünlerini satın alabilmektedir. Söz konusu ürünlerin eczaneden alınması durumunda ise eczanelerin çalışma saatleri içerisinde ve eczaneye giderek alım yapmaları gerekmektedir.
- (57) Ürün çeşitliliği açısından da çevrim içi kanalların tüketiciye daha çok alternatif sunduğu söylenebilecektir. Nitekim tüketiciler eczaneler gibi fiziki satış noktalarında depo, raf yeri kısıtı vb. nedenlerle sınırlı bir ürün yelpazesine ulaşabilirken, çevrim içi platformlarda bütün ürün çeşitlerine tek bir kanaldan ulaşabilmekte, farklı üreticilerin ürünleri veya aynı üreticinin farklı ürünleri açısından çok sayıda alternatifte erişebilmektedir. Böylece tüketiciler gerek ürün gerekse satıcı olarak çok sayıda seçenek arasından fiyat, içerik vb. kriterler bakımından karşılaştırma yapmak suretiyle tercihte bulunabilmektedir.
- (58) Eczanelerden alım yapmak lehine ileri sürülebilecek argümanlardan biri alım kararı öncesinde müşterinin bilgilendirilmesidir. Ancak bu argüman esas olarak alacağı ürüne dair henüz karar vermemiş tüketici bakımından kısmen geçerli olabilecektir. Bununla birlikte eczaneler tarafından yapılacak bilgilendirmenin her koşulda objektif olduğunu söylemek mümkün değildir. Zira gıda takviyesi ürünleri, ilaç niteliğini haiz ürünler olmadığı için eczane tarafından verilecek bilgi ve yönlendirmeler ticari nitelik taşıyabilecektir. Diğer taraftan çevrim içi kanallarda ürün içeriğine ilişkin verilen bilgilerin yanında daha önce ürünü kullanan kullanıcı yorumları sayesinde tüketiciler satış öncesi bilgi edinebilmekte, satıcı ile iletişime geçebilmektedir. Bu bakımdan çevrim içi kanalların eczanelere kıyasla dezavantajlı olduğu söylenemeyecektir.
- (59) Eczanelerle çevrim içi kanalların rekabet halinde olması, tüketicilerin birden fazla sayıda satış kanalından söz konusu ürünlere ulaşabilmesi müşterilerin daha uygun fiyattan alım yapabilmelerini de kolaylaştırmaktadır. Dosya kapsamında elde edilen bilgiler ve e-ticaret sitelerinin görüşleri, gıda takviyesi ürünlerinin çoğunlukla çevrim içi kanallardan daha ucuza satıldığı yönündedir. Bu durumu teyit etmek adına, SOLGAR'ın eczane kanalında en çok satılan 10 ürününün tavsiye satış fiyatları ile aynı ürünlerin çevrim içi kanaldaki fiyatları karşılaştırılmıştır.<sup>8</sup>

Tablo-3: En çok Satılan 10 adet SOLGAR Ürününün Eczane Kanalı Tavsiye Fiyatları ile Diğer Çevrim İçi Satıcıların Fiyat Karşılaştırması (TL)<sup>9</sup>

Stok/Ürün Adı	SOLGAR Tavsiye Fiyat	Vitaminler	Dermoailem	Trendyol	Amazon	Hepsiburada
VİTAMİN D3 1000 IU 100 Softgels	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESTER C 1000mg 30 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BIOTİN 5000mcg 50 V-Caps	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESTER C 1000mg 60 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HYALURONIC ACID COLLAGEN COMPLEX 120mg 30 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
VİTAMİN B-12 1000mcg 100 Nuggets	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
NERO NUTRIENTS 30 Caps	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)

<sup>8</sup> Elbette eczaneler tarafından söz konusu tavsiye fiyatların üzerinde veya altında bir fiyattan satış yapılması mümkündür. Ancak genel olarak eczane seviyesinde tavsiye fiyatına uyulduğu ve fiyat rekabetinin bulunmadığı varsayımı altında söz konusu karşılaştırma anlamlı olacaktır.

<sup>9</sup> Söz konusu fiyat tablosu, SOLGAR'dan talep edilen tavsiye fiyat bilgisi ve aynı ürünlere ilişkin fiyat karşılaştırma sitesi Akakçe'den elde edilen bilgiler çerçevesince raportörlerce hazırlanmıştır. Erişim Tarihi: 23.06.2021

ESTER C 500mg 100 V-Caps	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SELENIUM 100mcg 100 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MAGNESIUM CITRATE 60 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: SOLGAR'dan ve Fiyat Karşılaştırma Sitelerinden Elde Edilen Bilgiler						

Tablo-4: En çok Satılan 10 SOLGAR Ürününün Eczane Kanalı Tavsiye Fiyatları ile Diğer Çevrim İçi Satıcıların Fiyat Farkı Oranları

Stok/Ürün Adı	SOLGAR Tavsiye Fiyat (TL)	Vitaminler (%)	Dermoailem (%)	Trendyol (%)	Amazon (%)	Hepsiburada (%)	En Ucuz (%)
VITAMIN D3 1000 IU 100 Softgels	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESTER C 1000mg 30 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
BIOTIN 5000mcg 50 V-Caps	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESTER C 1000mg 60 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
HYALURONIC ACID COLLAGEN COMPLEX 120mg 30 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
VITAMIN B-12 1000mcg 100 Nuggets	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
NERO NUTRIENTS 30 Caps	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
ESTER C 500mg 100 V-Caps	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
SELENIUM 100mcg 100 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
MAGNESIUM CITRATE 60 Tabs	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)	(.....)
Kaynak: SOLGAR'dan ve Fiyat Karşılaştırma Sitelerinden Elde Edilen Bilgiler							

- (60) Yukarıdaki tablolarda görüleceği üzere SOLGAR'ın en çok satılan ürünlerinin tavsiye fiyatları ile aynı ürünün çevrim içi kanaldaki farklı satıcıların fiyatları arasındaki fark dikkat çekicidir. Tüm ürünlerde eczane kanalı, diğer satıcılara göre daha pahalı kalmaktadır. Tavsiye satış fiyatları ile çevrim içi kanaldaki en ucuz satıcının fiyatı arasındaki fark yaklaşık (.....) seviyesindedir. Solgar Dağıtım İlkeleri'nde de, eczane satış kanalının sağladığı kâr marjlarının piyasanın üzerinde olduğu, "Solgar Türkiye, bu misyon ve hedeflerin sağlanması için her bir Solgar Bayii ve her bir Solgar Alt bayii'ne piyasanın üzerinde marjlar sağlamaktadır" şeklinde ifade edilmiştir. Dolayısıyla sözleşmelerin uygulamaya geçmesi durumunda son kullanıcıların farklı satış kanallarından daha uygun fiyata SOLGAR ürünlerine erişim imkânı ortadan kalkacaktır.
- (61) Diğer taraftan SOLGAR ürünleri Avrupa ve Amerika'da da çevrim içi kanallardan tedarik edilebilmektedir. Nitekim Amerika'da şirketin resmi internet sitesinde gıda takviyesi ürünlerinin Amazon, The Vitamin Shoppe, Vitacost ve Swanson sitelerinden

temin edilebileceği<sup>10</sup>, İngiltere'deki resmi sitesinde ürünlerin besin destek mağazaları, bağımsız perakendeciler ve eczanelerden tedarik edilebileceği<sup>11</sup> belirtilirken Türkiye'deki resmi internet sitesinde ise söz konusu ürünlerin satış noktasının yalnızca eczaneler olduğu, internet üzerinde yetkili satış kanalının olmadığı ifade edilmektedir.<sup>12</sup>

- (62) Sahte ürünlerin engellenmesi, tüketici sağlığı açısından son derece önemlidir ve böyle bir olasılık diğer tüm ürünlerde olduğu gibi gıda takviyesi ürünleri bakımından da geçerlidir. Bu hususta Tarım ve Orman Bakanlığı aracılığıyla gerekli kontrollerin yapılmakta olduğu, şikâyetlerin değerlendirilerek söz konusu ürünlerin piyasadan kaldırıldığı bilinmektedir. Söz konusu uygulamaların önüne geçmek için üretici tarafından da alternatif izleme ve kontrol mekanizmalarının oluşturulması imkân dâhilindedir. Ancak sahte ya da izinsiz olarak piyasaya sürülen gıda takviyesi ürünleriyle mücadele etmek için eczane dışı tüm kanallarda satışın yasaklanmasının orantılı bir yöntem olmadığı ve nihai olarak tüketici yararına hizmet etmeyeceği açıktır.
- (63) Sahte ürün siparişi ile ilgili olarak, gıda takviyesi pazarının e-ticaret kanalında faaliyet gösteren TRENDYOL, GİTTİGİDİYOR, HEPSİBURADA ve (.....) tarafından sunulan bilgilerden, sahte ürün satışına ilişkin olarak satıcı hakkında bir şikâyet olması halinde, e-pazar yerlerinin, satıcıdan ürünlerin orijinalliği ve temin kaynakları hakkında fatura ve muhtelif belgeler talep ettikleri ve bu yolla sahte ürün satışı hususunda belirli kriterler çerçevesinde bir kontrol ve denetim mekanizması uyguladıkları anlaşılmaktadır. Örneğin GİTTİGİDİYOR, uyguladığı kontrol mekanizması yoluyla sahte ürün satışlarını sifıra indirdiğini, tüm siparişler içerisindeki sahte ürün şikâyet oranının %(.....); SOLGAR'ın ürünlerine ilişkin sahte ürün şikâyet oranının ise %(.....) olduğunu belirtmiştir. Nitekim e-ticaret kanalında faaliyet gösteren diğer e-pazar yerleri ve e-ticaret siteleri de nadiren sahte ürün şikâyeti aldıklarını, tüm siparişler içerisindeki sahte ürün payının oldukça düşük olduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca, sahte ürün satışıyla ilgili olarak gıda takviyesi üretimi alanında faaliyet gösteren (.....), SİFAR, LOTUS, EASYVIT, (.....), (.....), VHMS ve SANOFİ de e-ticaret sitelerini doğrular bir şekilde e-ticaret kanalında satışı yapılmış ve sahteliği tespit edilmiş bir örnekle karşılaşmadıklarını beyan etmişlerdir.
- (64) Yukarıda yer verilen açıklamalar çerçevesinde, muafiyet başvurusuna konu Sözleşme'nin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde belirtilen tüketicinin yarar sağlaması koşulunu karşılamadığı kanaatine ulaşılmıştır.

### **c) İlgili Piyasanın Önemli Bir Bölümünde Rekabetin Ortadan Kalkmaması**

- (65) Muafiyetin üçüncü şartı, anlaşmanın veya kararın teşebbüslere ilgili piyasanın önemli bir bölümünde rekabeti ortadan kaldırma imkânı tanımaması, bir başka deyişle sağlanan ekonomik gelişme veya fayda ile tüketicinin bundan yarar sağlamasının rekabetin ortadan kaldırılması sonucunda elde ediliyor olmamasıdır. Bu şartın amacı, rekabetin kısmen sınırlandırılmasına izin verilen piyasalardaki reel ve potansiyel rekabetin devamının teminidir. İlgili pazarın önemli bir bölümünde rekabetin ortadan kalkıp kalkmadığı değerlendirilirken dikkate alınması gereken başlıca hususların ise; pazarda hâlihazırda giriş engellerinin olup olmadığı, hâkim durumda olan bir teşebbüsün bulunup bulunmadığı, dikey anlaşmalar aracılığıyla giriş engeli yaratılıp yaratılmadığı, pazarın yapısı, tüketici tercihlerinin ne ölçüde kısıtlandığı şeklinde sıralanması mümkündür.

<sup>10</sup> <https://www.solgar.com/where-to-buy/> Erişim Tarihi 28.06.2021

<sup>11</sup> <https://solgar.co.uk/pages/store-locator> Erişim Tarihi: 28.06.2021

<sup>12</sup> <https://solgar.com.tr/> Erişim Tarihi: 28.06.2021

- (66) Bildirim Formu'nda;
- Planlanan sözleşmelerde ecza depoları ve eczanelerin ticari kararlarını özgürce almalarını engelleyebilecek veya böyle bir etki doğuracak herhangi bir hükmün yer almadığı,
  - Gıda takviyesi ürünleri pazarına giriş engelinin olmadığı,
  - Son üç yıl içerisinde söz konusu pazarın yalnızca eczane kanalına 140'tan fazla eczanenin girdiği

belirtilerek işlem sonucunda pazarın rekabetçi koşullarının olumsuz etkilenmeyeceği ifade edilmiştir.

- (67) Bildirim konusu sözleşmelerde, herhangi bir depoya ya da eczaneye münhasırlık verilmemekte ve yeniden satıcıların sayısı da sınırlandırılmamaktadır. Gıda takviyesi ürünleri pazarında dağıtım zincirinin tüm aşamalarında da pazara giriş engellerinin olmadığı görülmektedir.
- (68) SOLGAR'ın ve rakiplerinin gıda takviyesi ürünleri pazarında eczane kanalındaki tahmini pazar payı % (.....)'un altındadır. Ürün bazında ilgili pazarın tanımlanması durumunda da ürünlerinin büyük bir bölümünde SOLGAR'ın pazar payının % (.....)'un altında kaldığı görülmektedir.
- (69) Bu bakımdan, pazarda rekabetin önemli ölçüde ortadan kalkmasının söz konusu olmayacağı ve Sözleşme'nin 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (c) bendinde belirtilen koşulu sağladığı değerlendirilmiştir.

#### **d) Rekabetin (a) ve (b) Bentlerindeki Amaçların Elde Edilmesi İçin Zorunlu Olandan Fazla Sınırlanmaması**

- (70) 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinde öngörülen son koşul gereği, tüketicilere yansıtılan ekonomik gelişme ve iyileştirmenin elde edilmesinde rekabeti daha az sınırlayan bir yöntem mevcut ise anlaşmaya muafiyet tanınamayacaktır. Bu şart altındaki değerlendirmelerde genel olarak, uygulamanın rekabeti kısıtlayıcı etkilerinin, elde edilecek faydaların sağlanması için zorunlu olup olmadığı dikkate alınmaktadır.
- (71) Bildirim Formu'nda bu maddeye ilişkin olarak, Sözleşme'de tarafların ticari kararlarını özgürce almalarını engelleyecek hükümlerin yer olmadığı ve dolayısıyla rekabetin sınırlanmadığı belirtilmiştir.
- (72) 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (b) bentlerine ilişkin yapılan değerlendirmede Sözleşme'nin, malların üretimi ve dağıtımında yeni bir gelişme ve etkinlik yaratmayacağı ve tüketicinin bu durumdan fayda sağlamayacağı sonucuna ulaşılmıştır. SOLGAR'ın temel hedefi, ürünlerinin herhangi bir şekilde eczane dışı kanaldan satışının engellenmesidir. Bu husustaki gerekçesi ise sahte ya da izinsiz ürünlerin piyasada satışının engellenmesi suretiyle hem kendi markasının hem de tüketicilerin korunmasıdır.
- (73) Sahte veya izinsiz ürün satışı, sadece gıda takviyesi pazarına özgü bir durum olmamakla birlikte, böylesi bir durumda hem ürün sahibi şirket hem de kullanıcı zarar görmektedir. Ancak ilaç statüsünde olmayan ve Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan gerekli izinlerin alınmasıyla herhangi bir mecrada satışı gerçekleştirilebilen bir ürün için sahte veya izinsiz satışlar gerekçe gösterilerek, internet kanalı başta olmak üzere eczane dışı tüm kanallarda satışın engellenmesi, ulaşılmak istenen amaç ile yöntemi orantısız hale getirmektedir. Nitekim gıda takviyesi ürünlerine ilişkin denetim Tarım ve Orman Bakanlığı ve bazı hallerde Sağlık Bakanlığı tarafından yapılmakta, sahte veya

izinsiz piyasaya sürülen ürünler satıştan kaldırılarak yaptırım uygulanmaktadır. Bunun yanı sıra SOLGAR da piyasada marka hakkının zarar görmesine neden olan davranışların tespit ederek gerekli hukuki ve idari süreçleri işletebilmektedir.

- (74) Bu çerçevede internet kanalı başta olmak üzere, tüketicilerin eczane dışı kanallardan ürün satın alabilmesini engelleyecek bildirim konu Sözleşme'nin, sahte ve izinsiz ürünlerin satışının önüne geçilmesi amacının elde edilmesi için rekabeti zorunlu olandan fazla kısıtlayacağı ve 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (d) bendinde belirtilen koşulu sağlamadığı değerlendirilmiştir.

## H. SONUÇ

- (75) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre,
- Solgar Vitamin ve Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Solgar Vitamin ve Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından kontrol edilen Navita İlaç ve Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile on iki ecza deposu arasında imzalanması planlanan "Bayilik Sözleşme"lerinin rekabeti kısıtlayıcı hükümler içermesi nedeniyle 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında olduğuna,
  - İlgili Sözleşmelerin, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin 4. maddesi uyarınca aynı Tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamadığına,
  - 4054 sayılı Kanun'un 5. maddesinin birinci fıkrasının (a), (b) ve (d) bendinde belirtilen şartları karşılamaması nedeniyle, söz konusu Sözleşmelere bireysel muafiyet tanınamayacağına

gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.