

Rekabet Kurumu Başkanlığından,

**REKABET KURULU KARARI**

Dosya Sayısı : 2018-3-81 (Önaraştırma)  
Karar Sayısı : 19-11/126-54  
Karar Tarihi : 07.03.2019

**A. TOPLANTIYA KATILAN ÜYELER**

Başkan : Prof. Dr. Ömer TORLAK  
Üyeler : Arslan NARİN (İkinci Başkan), Adem BİRCAN,  
Mehmet AYAN, Hasan Hüseyin ÜNLÜ, Şükran KODALAK

**B. RAPORTÖRLER:** Cumhur Atalay HATİPOĞLU, Pelin TEBER,  
Berkay KURDOĞLU, Osman Can AYDOĞDU

**C. BAŞVURUDA**

**BULUNAN** :- Gizlilik talebi bulunmaktadır.  
- T.C. Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi  
Genel Müdürlüğü  
Dumlupınar Bulvarı No:151 Çankaya/Ankara

**D. HAKKINDA İNCELEME**

**YAPILANLAR** : - Alliance Healthcare Yatırım Holding A.Ş.  
Basın Ekspres Yolu, Kavak Sok. Ser Plaza No:3 A Blok  
Kat:3 Yenibosna/İstanbul  
- Selçuk Ecza Holding A.Ş.  
Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 37  
Nakkaştepe/İstanbul  
- Nevzat Ecza Deposu Tic. ve San. A.Ş.  
Oğuzlar Mah. 1370 Sokak No: 7/1 Balgat/Ankara  
- S.S İstanbul Eczacılar, Üretim, Temin, Dağıtım Kooperatifi  
Temsilcisi: Av. Selim SAYMAN  
Esentepe Mah. Kasap Sok. Eser İş Merkezi C Blok No:20/18  
Şişli/İstanbul

(1) **E. DOSYA KONUSU:** Ecza depolarının aralarında anlaşarak eczanelere uygulanan ödeme vadelerini belirlemek suretiyle satış şartlarını tespit ettikleri ve S.S İstanbul Eczacılar, Üretim, Temin, Dağıtım Kooperatifinin eczanelerle imzaladığı aidiyet sözleşmelerinin 4054 sayılı Kanun'a aykırı olduğu iddiaları.

(2) **F. İDDİALARIN ÖZETİ:** Gizlilik talebiyle yapılan 26.10.2018 tarih ve 7803 sayılı başvuruda özetle;

- Başvuru sahibinin eczacılık mesleğini icra ettiği, hastalara ilaç sağlamakla yükümlü olduğu, eczacıların ilaçları doğrudan ilaç firmalarından alamadıkları, bu nedenle ecza depoları kanalından almak zorunda kaldıkları,
- Ecza depolarının peşin ya da vadeli olarak iki farklı alım yöntemi ile çalıştığı, eczacının aldığı ilacın bir sonraki ayın 15. gününde ödenmesi şeklindeki yöntemin peşin alım yöntemi olarak bilindiği, eczacının aldığı ilaçların vadesinin daha fazla olduğu alımlar için ise vadeli alımın söz konusu olduğu,

- İlaç fiyatlarında herhangi bir artış yaşanmadığı halde, eczaneler de ekonomik olarak sıkıntıdayken, ecza depolarının ilaç firmalarından aldıkları vadelerin yıllardır aynı olmasına karşın, ülkedeki ekonomik sorunların bahane edilerek ecza depoları tarafından eczanelere verilen ödeme vadelerinin geri çekildiği,
  - Ülke çapında ilaçların %95'inin Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ve diğer kamu alıcılarına satıldığı, 2009 yılından itibaren ilaç bedellerinin kamudan tahsilinin ortalama 90 günde yapılabildiği, bazen bu sürenin 150 günü aştığı, hâlihazırda ecza depolarının eczaneleri 90 günün altında vadelerle ilaç almak zorunda bıraktığı,
  - Ülkemizde ilaç dağıtım kanalları her ne kadar çok sayıda olsa da en etkin ecza depolarının Selçuk Ecza Holding A.Ş. (SELÇUK), Nevzat Ecza Deposu Tic. ve San. A.Ş. (NEVZAT) ve Alliance Healthcare Yatırım Holding A.Ş. (ALLIANCE) olduğu, anılan depoların eczanelerin ilaç alım koşullarını zorlaştırdığı, teminatlara zorladığı, vadeleri geri çektiği, senetleri bankaya verdikleri ve eczanelerin ekranlarını kapatarak sipariş vermelerini engelledikleri,
  - Üretilen malların tüketicilere ulaştırılmasında ve dağıtılmasında dağıtım kanallarının rolünün büyük olduğu, dağıtım kanallarının eczaneler üzerindeki baskısının eczaneleri ticaret yapamaz hale getirdiği ve hastalara ilaç verememe durumunun söz konusu olduğu,
  - Türk Eczacıları Birliğinin (TEB) konu üzerinde durmadığı, ayrıca TEB'in de eczanenin cirosuna göre limit koyduğu (kotalı reçete), ecza depoları konusunda suskun kaldığı ifade edilmiştir.
- (3) Bununla birlikte 27.10.2018 tarihinde başvuru sahibi ile yapılan telefon görüşmesinde anılan ecza depolarına ek olarak, S.S İstanbul Eczacılar, Üretim, Temin, Dağıtım Kooperatifinin (İSKOOP) de ödeme vadelerini aynı anda kısalttığı, ecza depolarının daha önceden olmayan ipotek teminatı uygulamasına geçtiği (eczanenin ipotek teminat tutarınca sipariş verebilmesi), eczanelerin ödemeyi geciktirmeleri halinde eczacının ekranının kapatıldığı hususları ifade edilmiştir.
- (4) Bahsi geçen iddialara ilişkin kapsamlı bilgi edinebilmek için, 02.11.2018 tarihinde (.....) Eczanesi sahibi (.....) Eczanesi sahibi (.....) ve (.....) Eczanesi sahibi (.....) ile telefon görüşmeleri gerçekleştirilmiştir.
- (5) Yapılan görüşmelerde (.....) tarafından özetle;
- SELÇUK ve ALLIANCE ile çalıştıkları, iki firmanın da vadeleri aynı anda 120 günden 45 güne çektikleri, bu konuda haber vermedikleri, iki firmanın da aynı anda ithal ürünler için bu uygulamaya girdikleri,
  - ALLIANCE ile yaptıkları sözleşmeye göre 10. aya senet verdikleri, daha sonra ALLIANCE çalışanlarının tekrar gelerek İstanbul ofisinin bunu kabul etmediğini belirttiği ve vadeyi düşürerek yeni senet verdikleri,
  - Şu anda depoların senet veya çekle çalıştıkları, SELÇUK'un eskiden elden takip ettiği senetleri artık bankaya vermeye başladığı, ödeme için esneme payının kalmadığı,
  - SELÇUK'un bu uygulamayı Türkiye genelinde yaptığını söylediği, eczanenin ekranının henüz kapatılmadığı ancak ödemeyi kısa bir süre geciktirmesi durumunda ekranın kapatılabileceği,

- Ecza deposuna ipotek teminatı vermediği, ödemede gecikme olması durumunda ecza deposunun ipotek isteme ihtimalinin bulunduğu, özellikle ithal ağırlıklı çalışan eczanelerinin bu konuda sıkıntıda olduğu,
- İlaçların 1-2-3-4-5. kademelere ayrıldığı, 1-2-3. kademe denilen ilaçların yerli, ucuz ve vadeleri uzun olan ilaçlar olduğu, 4-5. kademe denilen ilaçların ise tutarı 200 TL'nin üzerinde olan pahalı, ağırlıklı olarak ithal ve vadeleri 30-50 gün arasında değişen ilaçlar olduğu, anılan her iki firmanın da yılbaşından sonra yerli ilaçlara 90 gün vade, ithal olanlara ise ürüne göre değişen vade koyacağını söylediği, bu nedenle alternatif arayışı içerisinde oldukları

hususları ifade edilmiştir.

(6) (.....) tarafından;

- Ecza depolarıyla vadeli çalıştıkları, vadelerin 90-120 gün arasında değiştiği, ALLIANCE ile nadiren, SELÇUK ile daha ağırlıklı çalıştıkları, anılan firmaların ortalama vadeyi 30 gün geriye çektikleri,
- Ekran kapatmanın sipariş verilememesi anlamına geldiği ve ciro ile ilgili bir durum olduğu, As Ecza Deposu Ticaret A.Ş. (ASECZA)<sup>1</sup> ile önceden ekran kapatma durumunun olduğu ancak şu an böyle bir durumun bulunmadığı, ecza depolarının ödemelerini düzenli gerçekleştiren eczanelere yardımcı oldukları,
- Ecza depolarının Konya bölgesi için senetleri önceden elden takip ettiği, geçen ay ise bankadan takibat yapılmaya başlandığı, bu halde ödemenin eksik yapılmasının mümkün olamayacağı, devletin ödemeyi 90 günde yaptığı, depoya ise ilave 30 gün için anlaşma yapıldığı

hususları ifade edilmiştir.

(7) (.....) tarafından ise;

- Çoğunlukla S.S. Bursa Eczacılar Üretim Temin ve Dağıtım Kooperatifi (BEK) ve SELÇUK ile aylık çalışıldığı,
- Vadelerin ithal veya yerlide değişmediği, 150 gün olan vadelerin 120 güne çekildiğini anımsadığı,
- Ekran kapatma durumunun olmadığı, limitlerle ve ödeme ile ilgili bir sıkıntısının olmadığı

hususları ifade edilmiştir.

(8) Öte yandan T.C. Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü tarafından Kuruma iletilen "*Ecza Depolarının Rekabet Kurallarına Aykırı Hareket Etmesine İlişkin Şikâyet*" konulu, 14.11.2018 tarih ve 8237 sayılı (.....) Eczanesi ve 21.11.2018 tarih ve 8377 sayılı (.....) Eczanesi tarafından yapılan başvurulara ilişkin olarak mevzuat çerçevesinde değerlendirme yapılması talep edilmiştir.

(9) (.....) Eczanesi sahibi (.....) tarafından; İstanbul ilinde 30 yıldır eczacılık faaliyetinde bulunduğu, yaklaşık 25 yıldır İstanbul Eczacılar Kooperatifi üyesi olduğu, ecza depolarının bir kısmının "*aidiyet sözleşmesi*" adı altında 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a (4054 sayılı Kanun) aykırı bir sözleşme yaparak ilacın yalnızca kendilerinden alınmasını istediği, kendilerinin hiçbir depo ile böyle bir sözleşme imzalamadığı, (.....) tarihinde (.....) mg adlı ilacın İSKOOP'tan talep edildiği, ancak İSKOOP'un elinde bahsi geçen ilacın bulunmasına rağmen tüm ilaç alımlarının

<sup>1</sup> Söz konusu teşebbüs SELÇUK ile aynı ekonomik bütünlük içinde yer almaktadır.

kooperatiften yapılmadığı gerekçesi ile ilacı gönderemeyeceğini belirttiği hususları ifade edilmiştir.

- (10) (.....) Eczanesi sahibi (.....) tarafından; İstanbul ilinde eczacılık faaliyeti ile iştigal edildiği, (.....) tarihinde İSKOOP'tan (.....) isimli ilaç siparişi verildiği, siparişin reddedildiği ve gerekçe olarak aidiyet sözleşmesinin imzalanmadığının belirtildiği hususları ifade edilmiştir.
- (11) **G. DOSYA EVRELERİ:** Rekabet Kurumu (Kurum) kayıtlarına 26.10.2018 tarih ve 7803 sayılı ile intikal eden gizlilik talepli başvuru üzerine düzenlenen 13.11.2018 tarih ve 2018-3-81 sayılı İlk İnceleme Raporu Rekabet Kurulunun (Kurul) 22.11.2018 tarihli toplantısında görüşülmüş, 18-44/700-M sayılı ile dosya konusu iddialara yönelik olarak önaraştırma yapılmasına karar verilmiştir.
- (12) T.C. Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü tarafından Kuruma iletilen "Ecza Depolarının Rekabet Kurallarına Aykırı Hareket Etmesine İlişkin Şikâyet" konulu, 14.11.2018 tarih ve 8237 sayılı (.....) Eczanesi ve 21.11.2018 tarih ve 8377 sayılı (.....) Eczanesi tarafından yapılan başvurulara ilişkin olarak Kurul, 06.12.2018 tarih ve 18-46/723-M (1) sayılı ile 4054 sayılı Kanun'un 40. maddesinin birinci fıkrası uyarınca önaraştırma yapılmasına, bu önaraştırmanın ise Kurulun 22.11.2018 tarih ve 18-44/700-M sayılı kararı ile başlatılan önaraştırma ile birleştirilerek yürütülmesine karar vermiştir.
- (13) İlgili kararlar uyarınca düzenlenen 27.02.2019 tarih ve 2018-3-81/ÖA sayılı Önaraştırma Raporu görüşülerek karara bağlanmıştır.
- (14) **H. RAPORTÖR GÖRÜŞÜ:** İlgili raporda özetle; dosya konusu teşebbüslere ilişkin olarak 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi gereğince soruşturma açılmasına gerek olmadığı, S.S. İstanbul Eczacılar, Üretim, Temin, Dağıtım Kooperatifinin eczanelerle imzaladığı aidiyet sözleşmelerinin 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (200272 sayılı Tebliğ) kapsamında olduğu, anılan teşebbüsün şikayete konu olan mal vermeme davranışlarının 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında bir ihlal olarak değerlendirilemeyeceği sonuç ve kanaatine ulaşıldığı ifade edilmiştir.

## I. İNCELEME VE DEĞERLENDİRME

### I.1. Hakkında İnceleme Yapılan Teşebbüsler

#### I.1.1. Alliance Healthcare Yatırım Holding A.Ş. (ALLIANCE)

- (15) Walgreens Alliance Boots çatısı altındaki ALLIANCE, aynı ekonomik bütünlük içerisinde yer aldığı; ALLIANCE, Esko İtiryat Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ESKO) ve Skills Healthcare Sağlık Ürünleri ve Pazarlama ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş. (SKILL SAĞLIK) aracılığıyla toptan ilaç satışı, medikal, sağlık ve güzellik ürünleri satış ve dağıtımını yapmaktadır.
- (16) ALLIANCE, Türkiye genelindeki (.....) dağıtım noktasından, yaklaşık (.....) eczaneye ve (.....) eczane harici müşteriye (hastane, diğer ecza depoları) olmak üzere toplam (.....) müşteriye hizmet vermekte olup ilaç, medikal, sağlık ve güzellik ürünleri satış ve dağıtımını yapmaktadır.
- (17) ESKO, 31.12.2016 tarihine kadar ilaç dışı ürünlerin eczanelere, itiryat ve parfümerilere toptan satış ve dağıtımını yapmıştır. 2017 yılının başından itibaren aktif olarak faaliyette değildir. SKILL SAĞLIK ise, eczanelere yönelik direkt satış kanalında satış çözümleri sunmaktadır.

### I.1.2. Selçuk Ecza Holding A.Ş. (SELÇUK)

- (18) SELÇUK, 27 ilde bulunan (.....) bölge deposuyla ilaç ve itriyat üreticilerinden alınan ürünlerin eczane ve hastanelere dağıtımını ile iştigal etmektedir. Bu faaliyetlerini, iştirakleri olan ASECZA, Aksel Ecza Deposu Tic. A.Ş., Pendik Ecza Deposu Tic. A.Ş.<sup>2</sup> ve Mamsel İlaç San. ve Tic. A.Ş. aracılığıyla yürütmektedir.

### I.1.3. Nevzat Ecza Deposu Tic. ve San. A.Ş. (NEVZAT)

- (19) Merkezi Ankara'da bulunan NEVZAT, 49 ilde eczanelere, kamu hastanelerine veya özel hastanelere yönelik toptan ilaç satışı faaliyeti ile iştigal etmektedir.

### I.1.4. S.S İstanbul Eczacılar, Üretim, Temin, Dağıtım Kooperatifinin (İSKOOP)

- (20) Ortaklarının ilaç, ilaç hammaddeleri, drog kimyasal madde, sağlık ve eczane gereçleri, tüketim ve ambalaj malzemeleri, veteriner ve zirai ilaç, insektisid, rodentisid, itriyat ve kozmetik mamuller ile yasalarla eczanelerde satışı yapılabilen her türlü emtia ihtiyaçlarını karşılama, bunların temin, dağıtım ve gerektiğinde üretim çalışmalarını düzenlemek için çeşitli girişimlerde bulunma amacı taşıdığı ifade edilen İSKOOP, (.....) eczacı ortağına (.....) şubesi ile dağıtım hizmeti vermektedir.
- (21) 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'nun 55. maddesinin birinci fıkrası, kooperatiflerde yönetim kurulunu "*Kanun ve Anasözleşme hükümleri içinde kooperatifin faaliyetini yöneten ve onu temsil eden icra organı*" olarak tanımlamıştır. İSKOOP Anasözleşmesinin 41. maddesi gereği yönetim kurulu, genel kurul toplantısında gizli oyla en az beş asil, beş yedek olmak üzere iki yıl süre için seçilmektedir. Süresi sona eren üyeler tekrar seçilebildiği gibi, genel kurul, gerekli gördüğü durumlarda yönetim kurulu üyelerini değiştirebilmektedir.
- (22) İSKOOP, Anasözleşmesinin 59. maddesi uyarınca, yalnızca ortaklarına satış yapabilmekte, başka bir deyişle eczacıların İSKOOP'tan alım yapabilmesi için öncelikle İSKOOP ortağı olması gerekmektedir. Bununla birlikte, yeni ortakların katılmasının mümkün olabildiği gibi hâlihazırdaki ortakların da ortaklıklarını sona erdirebilme imkânları mevcuttur. Bu çerçevede İSKOOP "*değişir ortaklı ve değişir sermayeli*" bir tüzel kişilik olarak varlığını sürdürmektedir.

## I.2. İlgili Pazar

### I.2.1. Sektör Hakkında Genel Bilgi

- (23) Ecza depoları, ilaçların ve ilaç dışı ürünlerin sağlayıcı teşebbüsler ile eczaneler ve hastaneler arasında ürün akışını ve ilaçların stoklanması işlevini de sağlayan dağıtım kanallarıdır. Nüfus yoğunluğunun yüksek olduğu noktalarda sayıca daha fazla olmakla birlikte ecza depoları sağlayıcı firmalardan aldıkları ilaçları ülke çapında eczanelere<sup>3</sup> ve hastanelere dağıtmaktadır.
- (24) İlaç sektöründeki tüm teşebbüsler gibi ecza depoları da açılış izninden depolama ve dağıtım faaliyetlerine kadar sıkı düzenlemelere tabidir. Tıpkı eczaneler gibi ecza depolarının da kâr marjları kamu otoritesi tarafından belirlenmektedir. Beşeri ilaçların fiyatları, 06.02.2017 tarih 2017/9901 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren

<sup>2</sup> Henüz faal değildir.

<sup>3</sup> Intercontinental Marketing Services (IMS) verilerine göre 15.01.2019 tarihi itibarıyla Türkiye'de yaklaşık 26.000 eczanenin faaliyet gösterdiği ifade edilmektedir.

“Beşeri ve Tıbbi Ürünlerin Fiyatlandırılmasına Dair Karar” ve bu karara dayanılarak çıkarılan “Beşeri Tıbbi Ürünlerin Fiyatlandırılması Hakkında Tebliğ” hükümleri çerçevesinde belirlenmektedir. Anılan düzenlemeye göre beşeri ilaçların satışında ecza depoları ve eczaneler için belirlenen azami kâr marjları aşağıdaki gibidir.

Tablo 1- Ecza Deposu ve Eczane Kâr Oranları

Depocuya Satış Fiyatının;	Depocu Kârı (%)	Eczacı Kârı (%)
0-10 TL'ye kadar olan kısım için	9	25
10-50 TL arasında kalan kısım için	8	25
51-100 TL arasında kalan kısım için	7	25
101-200 TL arasında kalan kısım için	4	16
200 TL üstünde kalan kısım için	2	12

Kaynak: Beşeri ve Tıbbi Ürünlerin Fiyatlandırılmasına Dair Karar

- (25) Tablo 1'den, ilaç sektöründe serbest piyasa ilkelerinin aksine, düzenleyici işlemlerle depocuların ve eczanelerin kâr marjına üst sınır getirildiği, fiyatların bu sınırlar içinde belirlendiği anlaşılmaktadır. Bu nedenle, depoların rekabet edebileceği alanın, sıkı düzenlemelere tabi olan fiyattan ziyade, fiyat dışındaki satış ve çalışma koşulları üzerinden gerçekleştiği görülmektedir. Peşin veya vadeli çalışma (60-90-120 gün vs.), iskonto, ciro primi ve diğer hizmetler (tevzi ürünlerin dağıtımında öncelik, eczane açılışına özel sınırlı süreli çalışma koşulları, acil ilaç ihtiyaçlarında kurye hizmetleri gibi) sektörün önemli rekabet parametrelerini oluşturmaktadır. Depolar ile eczaneler arasındaki çalışma koşulları ise hem depolar arasındaki rekabete göre hem de eczanelerin ödeme gücüne ve iş potansiyeline göre şekillenmektedir. Söz gelimi, ödeme güçlüğü yaşayan bir eczane ile ödemelerini aksatmayan başka bir eczaneye verilecek vade ve iskonto oranları farklılık arz edebilmekte, hatta ödemelerini aksatan eczanelerden çeşitli teminatlar alınabilmektedir.
- (26) Ecza depoları ile eczaneler yazılı bir sözleşme çerçevesinde çalışabildiği gibi sözlü taahhütlerle de işlerini yürütebilmektedir. Genellikle eczanelerin, alımlarının çoğunu belirli bir ecza deposundan yaptığı, ancak rakip depolardan da değişen oranlarda ürün tedarik edebildiği anlaşılmaktadır. Bu bağlamda sektörde belirgin bir tek sağlayıcı koşulu ile çalışma anlayışı bulunmadığı değerlendirilmektedir.
- (27) İlaç ve ilaç dışı ürünlerin dağıtım ağında ülke çapında çok sayıda şubesi bulunan ecza depoları ile birlikte yerel ecza depoları da mevcuttur. Dosya içeriğinde yer alan 2016-2018 yılları arasında ecza depoculuğu alanında faaliyet gösteren teşebbüslerin IMS verilerine göre hesaplanan aylık pazar paylarına bakıldığında, SELÇUK'un payının %(. . . . .), ALLIANCE'in payının ise %(. . . . .) arasında değiştiği, böylelikle iki büyük oyuncunun pazarın %(. . . . .)'lük kısmını oluşturduğu, kooperatiflerin toplamının %(. . . . .)'lik bir paya sahip olduğu<sup>4</sup>, NEVZAT'ın %(. . . . .) civarında pay aldığı, bunlar dışında kalan çok sayıda deponun ise pazardan %(. . . . .) civarında pay aldığı görülmektedir.
- (28) Uygulamada ecza depolarının eczanelerin cirosu, alım tutarı, lokasyonu, ağırlıklı olarak hangi depo ile çalıştığı ve ödeme gücü gibi konular hakkında yine eczanelerden bilgi topladığı, böylelikle rakip depoların ilgili eczaneye hangi çalışma koşullarını sunduğunun kolayca öğrenilebildiği ve buna karşılık olarak belirli çalışma koşullarının teklif edildiği anlaşılmaktadır.

<sup>4</sup> Sektör oyuncuları tarafından Türkiye'de faal kooperatiflerin İSKOOP, BEK ve GEK (S.S. Güney Eczacıları Üretim Temin ve Dağıtım Kooperatifi) olduğu, S.S. İzmir Eczacılar Üretim Temin ve Dağıtım Kooperatifi'nin (EDAK) ise son dönemlerde yaşadığı ekonomik güçlükler sebebiyle piyasada etkin olmadığı bilgisi verilmiştir.

## I.2.2. İlgili Ürün ve Coğrafi Pazar

- (29) İlaçların nihai tüketiciye ulaşmasındaki zincirde sağlayıcılardan sonra gelen ecza depoları satışların gerçekleştiği müşteri grubuna göre iki farklı kategoride sınıflandırılabilir. Bunlardan ilki ihaleci ecza depoları olup anılan depolar kamu hastaneleri ile özel hastanelerin ihalelerine katılmakta ve kazandıkları ihaleleri ihale şartnameleri ile belirlenen koşul ve sürelerde yerine getirmektedirler. Dosya konusu ikinci kategori, sağlayıcılardan alınan ilaçların serbest eczanelere iletilmesi üzerine uzmanlaşmış depolardan oluşmaktadır. Bu depolar eczanelere yönelik vade, indirim, mal fazlası ve diğer hizmet alanlarında kendi kategorisinde yer alan rakipleriyle rekabet etmektedirler. Bu çerçevede ilgili ürün pazarı “serbest eczanelere yönelik ecza depoculuğu” pazarı olarak belirlenmiştir.
- (30) İlgili coğrafi pazar ise “Türkiye” olarak tespit edilmiştir.

## I.3. Yapılan Tespitler ve Hukuki Değerlendirme

### I.3.1. Öneraştırma Döneminde Elde Edilen Belgeler

- (31) **Belge-1:** SELÇUK Konya Ecza Deposunda yapılan yerinde incelemede elde edilen, Selçuk Konya Şube Müdürü (.....) tarafından Genel Müdür (.....)'a gönderilen 04.12.2017 tarih ve “Depo Uygulamaları Hakkında” konulu e-posta içeriğinde yer alan belgede aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“...Hedef Ecza Deposu peşin çalışan eczanelere peşin fatura edip (.....) günde tahsilat yapmaktadır. Bu da bazı eczanelerin bir anlamda ciro primini peşin fatura altında aldıkları için hoşuna gitmektedir.

Çalıştıkları ve çalışmadıkları bütün eczanelere (.....) ve (.....) gün vadeli açılış mali teklif etmektedirler. Daha önceden ciro primi anlaşması olan eczanelere ciro primini de vermektedirler. 4.-5. Kademeyi dahil edip, kan ürünlerini dahil etmemektedirler. Yeni yılla ilgili kendi müşterilerine herhangi bir şey söylememekle birlikte BEK ve bizim müşterilerimize %(.....) ciro primi teklif etmektedirler. Bizim tek depo çalıştığımız eczanelere (.....) TL bizde alın %(.....) ciro primi verelim, alımınızın yarısını veya yansından fazlasını bizden alırsanız % (.....) cp verelim demektedirler.

Spesifik olarak bazı eczanelere + (.....) gün vade 1.2.3. kademe+itriyat için %(.....) - %(.....) cp teklif etmektedirler. Erken ödeme uygulaması yapmaktadırlar. Örneğin (.....) gün açılış vadesi verdiği eczanelerden 4.5. kademe dahil alımının bütününe aylık %(.....) den geriye dönüş yapmaktadır. Yani buda alımının tamamına %(.....) İskonto yapmaktadır. Günlük kota ve cp uygulaması olan firmalardan günlük ciro primlerini eczanelerine yansıtmaktadırlar...

...Rakipler çok fazla taviz veriyorlar fakat eczanelerin amacı oraya gitmek değil, aynı tavizi bizden de alarak bizimle çalışmak istiyorlar bizi buna zorluyorlar...”

- (32) **Belge-2:** NEVZAT'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden, Genel Müdür (.....)'in bilgisayarından alınan, teşebbüs çalışanı (.....) tarafından Genel Müdür Yardımcısı (.....)'e gönderilen 08.09.2018 tarih ve “Antalya şube 60 gün vadeli eczaneler” konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“...Şu an itibarıyla (.....) eczanelerden (.....) tanesinin vadeleri (.....) gün geriye çekildi netleşmeyen yaklaşık (.....) eczane kaldı. Bütün eczanelerimizin bu durumu kabullenmesini isterdik fakat özellikle iki depo çalışan eczaneler diğer deposundan

*böyle bir yaklaşımda bulunmadıkları için o depoyla çalışmaya devam edebileceğini söylemektedir...”*

- (33) **Belge-3:** İSKOOP'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden, İskoop İstihbarat olarak tanımlı bir mail adresinden, Genel Müdür Yardımcısı (.....)'a gönderilen 26.09.2018 tarih ve “İSKOOP istihbarat bildirim” konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“... **İstihbarat Açıklaması:** Eczacımıza Zonguldak şubesinin Selçuk Ecza Deposu (.....) bey ve (.....) ziyaret yaparak yılın başında yapmış oldukları anlaşma şartının çalışma koşulu olan (.....) gün vadeli çalışma şartından (.....) gün vadeli çalışma şartına döndürmek için ziyaret yaptığını söyledi. Bilgilerinize,”*

- (34) **Belge-4:** İSKOOP'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden, Genel Müdür (.....) tarafından teşebbüs çalışanlarına gönderilen 01.10.2018 tarih ve “YENİ UYGULAMALAR” konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“...(.....)...”*

- (35) **Belge-5:** İSKOOP'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden, Çorlu Şube Müdürü (.....) tarafından Genel Müdür Yardımcısı (.....)'a gönderilen 15.10.2018 tarih ve “Yeni ekonomik kararlar, bazı eczanelerin çalışma şekli beklentileri ve işletme fon senedi borçlarının tahsili hkk.” konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“...Son dönemde yaşanan ekonomik gelişmeler çerçevesinde yönetim kurulumuzun almış olduğu kararlar doğrultusunda aksiyonlar aldık...”*

*Eczanelerimizden (.....) 'si Peşin, (.....) 'i Vadeli (.....), (.....) 'u Vadeli (.....) şartlarında çalışmaktadır. Vadeli (.....) gün çalışan eczaneler aşağıdaki gibidir. Bu eczanelerden koyu ile işaretli olanlar senelerdir aynı şartlarda çalışan aidiyeti yüksek eczaneler, diğerleri bu sene aldığımız kırmızı ile işaretli olan yapılandırma yaptığımız, diğerleri finansal risklerini yakından takip edip, (.....) teşvik edeceğimiz eczanelerdir.*

*[Eczaneleri Gösterir Tablo]*

*...Ortaklarımızdan çek'e döndürdüğümüz eczanelerimiz oldu. Şu an senetle çalıştığımız toplam (.....) Ad. eczanemiz vardır. Bunlardan (.....) Ecz. aşağıdaki gibidir:*

*[Eczaneleri Gösterir Tablo]*

- (36) **Belge-6:** İSKOOP'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden, Kalite Sistemleri Sorumlusu (.....) tarafından teşebbüs çalışanlarına gönderilen, 20.11.2018 tarih ve “Toplantı Raporu (3-4 Kasım 2018)” konulu e-postanın ekinde yer alan word formatındaki dosyada; teşebbüsün kendi iç toplantısında çalışanların vadeler konusunda müzakere ettiği, rakiplerin vadeler konusundaki hareketlerinin incelendiği ve dikkate alındığı, mevcut ekonomi şartlarında kredi limitlerini arttırmak üzere yeni bankalarla çalışılmaya başlandığı gibi ifadeler yer almaktadır.

- (37) **Belge-7:** İSKOOP'ta yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden, Şube Müdürü (.....) tarafından Genel Müdür (.....)'e gönderilen 14.12.2018 tarih ve “aidiyet 2019” konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*“... 2019 aidiyeti için beklentiler, duyumlar, öneriler;*

*(.....) gün şartının devam etmesi 4. Ve 5. Kademe ürünlerin (.....) gün şartından çıkarılması dönem sonu iskontonun kaldırılması,*



(.....) gün şartının devam etmesi dönem sonu iskontonun %(.....) ve (.....) tl üstü için %(.....) gibi cazip bir rakamın belirlenmesi,

Peşin çalışan eczaneler için kök iskontoların (.....) olarak veya (.....) şeklinde düzeltilmesi dönem sonu iskontonun %(.....) ve (.....) tl üstü için %(.....) belirlenmesi.

- Alliance ve Selçuk ecza depolarının 2019 aidiyeti için eczanelere bir bütün olarak şart sunmadıkları bilgisine ulaşılmıştır.
- Mardin bölgesinde kısmi olarak eczanelere (.....) gün vade %(.....) ve (.....) gün vade %(.....) ciro primi önerdikleri eczaneler mevcut ...”

(38) **Belge-8:** ALLIANCE Müşteri İlişkileri ve Satış Müdürü (.....) tarafından Müşteri İlişkileri ve Satış Direktörü (.....)'e gönderilen 26.12.2018 tarih ve “2019 Rakip Depo şartları” konulu e-postada aşağıdaki hususlar yer almaktadır:

“Merhaba (.....) Bey,

2019 yılı için rakip depo faaliyetleri;

- (.....) tahsilat yapma teklifini düşük cirolu eczanelere de teklif etmektedirler.
- Ciro su yüksek (.....) tahsilat teklif ettikleri ve ağırlık talep ettikleri eczanelere faturada (.....) ve (.....) atan iskontoları eczanelere yıl
- sonunda yada (.....) aylık periyotlarda %(.....) tamamlama sözü vermektedirler.
- (.....) üzeri alım yapan (.....) tahsilat kısmına güvenmeyen eczanelere kurum ödemesine %(.....), (.....) – (.....) arasına %(.....)
- Peşin Çalışan eczanelerde (.....) Kademe ürünlere %(.....) ilave ciro primi
- (.....) gün Kurum çalışan eczanelerde ciro su yüksek olanlara %(.....) ve (.....) Kademenin toplam alımının %(.....)'sini vadeye dahil edeceklerini,
- (.....) – (.....) arası alım yapan eczanelere (.....) gün %(.....),
- Anlaşma tekliflerini alt baremlerini (.....) olarak belirlemiş fakat (.....) TL'ye de teklif vermektedirler.
- Eczanelere Yaşattıkları sorunlardan dolayı oluşacak tepkileri daha fazla vererek kapatma çabası içerisinde. İstisna gibi görünen şartları bir çok eczanede dile getirdikleri için yeni anlaşma yapacağımız, güven sorunu yaşayan ya da pay ayıracak eczaneler de aynı şart beklentisi içerisinde.”

(39) **Belge-9:** ALLIANCE'da yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden, Müşteri İlişkileri ve Satış Müdürü (.....) tarafından Müşteri İlişkileri ve Satış Direktörü (.....)'e gönderilen 04.01.2019 tarih ve “Rakiplerin Aylık peşin çalışan eczanelerimize (.....) iskonto basması hk” konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“...Aşağıdaki tabloda ki eczanelerimize, rakiplerimiz (İst.Koop ve Selçuk) Aylık peşin statülerine, (.....) iskonto dışında faturaya ilave (.....) iskonto daha basmayı teklif etmektedirler. Eczanelerimizin 11 aylık alımları ve karlılık durumları aşağıdaki tabloda görülmektedir. Bu eczanelerimize verdiğimiz ciro primlerinin faturaya özel bir statü tanımlanarak bizde basa bilirse (.....) gün olan ürünlere %(.....) (.....) gün olan ürünlere %(.....) eczanelerimizi kaybetmemiş olacağız ...”

- (40) **Belge-10:** ALLIANCE çalışanı (.....) tarafından Müşteri İlişkileri ve Satış Direktörü (.....)'e gönderilen 18.01.2019 tarih ve “(.....) Eczanesi / Açılış Hk” konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

“(.....) bey merhaba,  
Adana şubesi, (.....) Eczanesine (.....) gün vade, (.....) gün açılış süresi ve (.....) TL bütçe ile açılış şartı vermek ister.  
Rakip (.....)+(.....)+(.....) TL  
Beklenen aylık ortalama cirosu (.....) TL olup brüt karı ise %(.....) dir.  
Eczaneye (.....) gün vade ve (.....) TL hizmet faturası dışında, (.....) ve (.....) verilecektir.  
(Peşin ödeme alınmayacak olup, (.....) kademe tamamı açılışa dahil edilecektir)  
(.....) kademe %(.....) kadardır  
Onayınızı rica ediyorum  
İyi çalışmalar”

- (41) **Belge-11:** ALLIANCE İcra Kurulu Üyesi (.....) tarafından 21.01.2019 tarih ve “İlaç dışı bilgiler” konulu teşebbüs içi e-postalarda aşağıdaki hususlar ifade edilmiştir:

“Değerli arkadaşlar;

Bugün ekteki listen üzerinden ilaç dışı fiyat pozisyonumuzu ve stratejimizi gözden geçirdik. Bu konularda varsa lütfen paylaşınız.

**Sonuç olarak;**

1. 35 top üründe yapılan analizde ,ana rakip ile (.....) 100 % parite olduğumuz görüldü.
2. Değişen vadelerde rakipler eczacıya daha düşük gibi görünen fiyat ile rekabetçilik sağlanabildiği görülmektedir. Fiyatta (.....) gün cazip olmamıza rağmen net fiyatta dezavantajlı gibi görünebilmekteyiz.
3. Rakibe göre (.....) günün altında olan vadelerde eczacının gözünde rekabetçi olamayabiliyoruz. (.....) geldiğinde tedarikçi vadesi göz önüne alınarak vade ve fiyatlar tanımlanabilecek. **Ancak bu şartlarda subeler tanımlanan günleri eczane ile evrak alımında valor kaybına uğramadan kapatmalıdır. Perşembe günü (.....) projesinin tarihi (.....) bey ile teyid edilecektir.**
4. (.....) projesi geçikirse (.....).
5. Fiyat stratejimiz, (.....). **Diğer rakiplere cevap verecek bölge bazlı taktiksel hareket yapılabilir. (.....) bey ve (.....) bey bölge direktörleri ve subeler ile (.....).**
6. Haftalık İlaç dışı değerlendirme toplantıları yapılacak. Bölgesel ve brik bazında subeler satış ve ticaret ile koordineli çalışarak aktiviteler desteklenecek.
7. (.....) projesi geçikirse (.....).
8. (.....) sonra ekip olarak kararlarımızın üzerinden geçebileceğimiz toplantı organize edeceğiz.

Eczane dışı kanal için Bölge direktörlerinden gelen fırsat listeleri Ticaret Direktörlüğü ile paylaşıldı ve fizibilitesi (.....) sonuna kadar ticaret direktörlüğü tarafından bildirilecek.”

- (42) **Belge-12:** ALLIANCE'da yapılan yerinde incelemede elde edilen belgelerden, teşebbüs çalışanı (.....) tarafından Müşteri İlişkileri ve Satış Direktörü (.....)'e gönderilen 29.01.2019 tarih ve "(.....) Eczanesi / (.....) Eczanesi / (.....) Eczanesi - Açılış Hk" konulu e-postada aşağıdaki ifadeler yer almaktadır:

*"...Seyrantepe Şubesi; (.....) Eczanesine (.....) gün vade, (.....)gün açılış süresi ve (.....) bütçe ile açılış şartı vermek ister.*

*Rakip: (.....)+(.....)+(.....) TL*

*Beklenen aylık ortalama cirosu (.....) TL olup brüt karı ise %(.....)'dir..."*

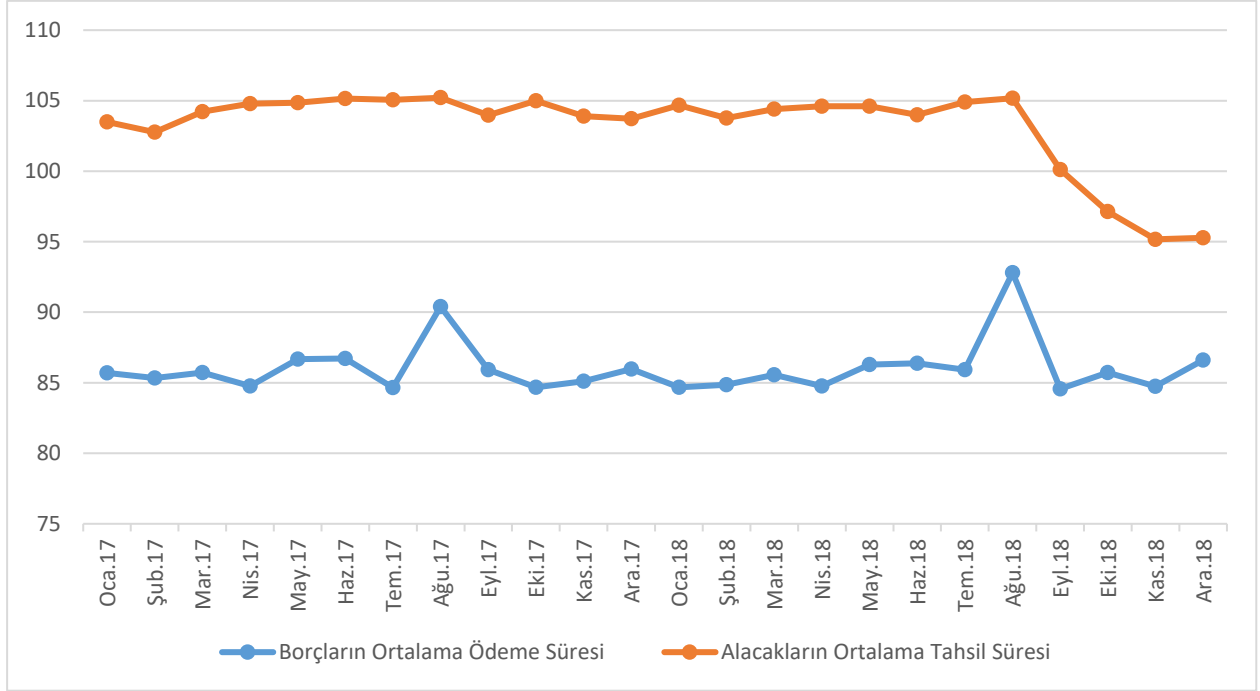
### **I.3.2. Değerlendirme**

#### **I.3.2.1. Eczanelere Uygulanan Satış Koşullarının Teşebbüslerce Birlikte Belirlendiği İddiası Hakkında Değerlendirme**

- (43) Öncelikle belirtmek gerekir ki, eczanelere uygulanan vade, iskonto ve ciro primi gibi satış koşulları ile ilgili unsurların teşebbüsler arasındaki bir anlaşma sonucunda belirlendiğini gösterir nitelikte herhangi bir belge tespit edilmemiştir. Buna karşın yerinde incelemelerde elde edilen belgelerden önaraştırma kapsamındaki teşebbüslerin eczanelere yönelik vadelerini Eylül – Ekim 2018 döneminde kısaltma yoluna gittikleri görülmektedir. Ancak şikayetlere konu vade kısaltma kararlarının teşebbüslerin kendi yaptıkları değerlendirmeler sonucunda ve piyasanın durumuna uygun şekilde gerçekleştiği de yerinde incelemelerde elde edilen belgelerden ve teşebbüslerden talep edilen verilerin analizinden anlaşılmaktadır.
- (44) Önaraştırma konusu teşebbüslerin hangi gerekçelerle vadeleri kısalttığının anlaşılabilmesi için öncelikle ilaç dağıtım faaliyetleri bakımından ecza depolarının işlevinin ortaya koyulması gerekmektedir. Ecza depoları, sağlayıcı teşebbüslerden ürünleri tedarik ederek bunların eczanelere dağıtımını gerçekleştirmektedir. Ecza depolarının sağlayıcı firmalardan yaptıkları alımların ödemeleri ise, eczanelerin ecza depolarından temin ettikleri ürünler için yaptıkları ödemelerden daha kısa sürede gerçekleşmektedir. Bir başka ifadeyle, ecza depoları eczanelerden alacaklarını tahsil etmeden önce sağlayıcılara ödemelerini yapmaktadır. Bu nedenle, ecza depolarının borçlarını ödediği zaman ile alacaklarını tahsil ettiği zaman arasındaki süre için finansman ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Aşağıdaki önaraştırma kapsamındaki teşebbüslerin borç ve alacak vadelerinin aylık ortalamaları toplu olarak gösterilmektedir<sup>5</sup>.

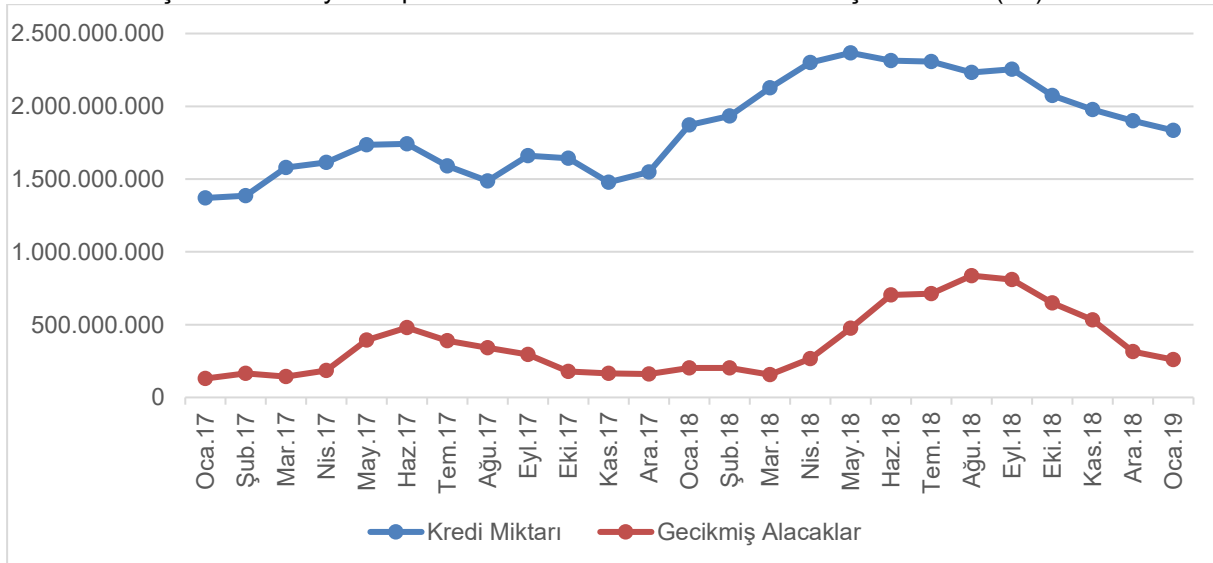
<sup>5</sup> Söz konusu süreler, teşebbüsler tarafından sunulan aylık ortalama sürelerin aritmetik ortalaması alınarak hesaplanmıştır.

Grafik 1 – Ecza Depolarının Borç Ödeme ve Alacak Tahsil Süreleri (Gün)

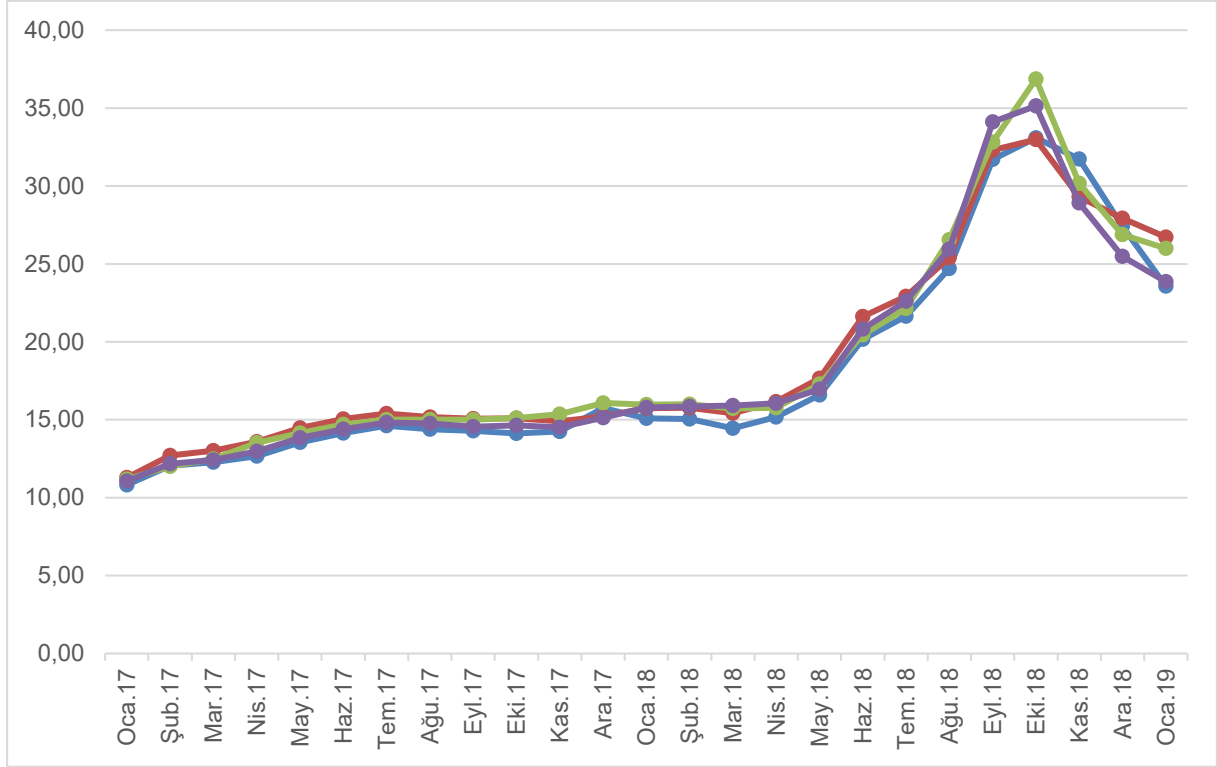


- (45) Yukarıdaki grafik incelendiğinde, ecza depolarının ortalama olarak yaklaşık 105 günde alacaklarını tahsil ederken, yaklaşık olarak 85 günde borçlarını ödediği görülmektedir. Ancak bu trendin Ağustos 2018'den sonra değişiklik gösterdiği dikkati çekmektedir. Önceki dönemde alacak tahsili ile borç ödemesi arasında yaklaşık 20 günlük bir finansman ihtiyacı bulunan ecza depolarının Ağustos 2018'den sonra borç-alacak vadeleri arasındaki süreyi Aralık 2018 itibarıyla 10 günden az bir süreye düşürdüğü görülmektedir. Bu azalmanın önemli bir bölümünün ise alacak tahsil süresindeki düşüşten kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Bu durum şikayet başvurularındaki ifadelerle uyusmaktadır. Aşağıdaki Grafik 2'de ecza depolarının finansman ihtiyacının boyutunu gösteren aylık toplam kredi miktarları ile gecikmiş alacakların aylık miktarları gösterilmektedirken, Grafik-3'de önaraştırma kapsamındaki teşebbüslerin kullandıkları krediler için karşılaştıkları faiz oranı ortalamalarına yer verilmektedir.

Grafik 2 – Teşebbüslerin Aylık Toplam Kredi Yükümlülükleri ve Gecikmiş Alacakları (TL)



Grafik 3 – Teşebbüslerin Aylık Ortalama Kredi Faiz Oranları (%)



- (46) İki grafik birlikte incelendiğinde, 2018 yılının ortalarından itibaren ecza depolarının gecikmiş alacaklarının arttığı, bunun yanı sıra kredi yükümlülüklerinin de arttığı görülmektedir. Artan kredi yükümlülüğüne ek olarak bu kredilerin maliyetini gösteren ortalama faiz oranlarının da 2018 yılının ortalarında artışa geçtiği, Ekim 2018'de ise zirve yaptığı anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, önaraştırma kapsamındaki ecza depolarının finansman maliyetlerinin hem artan kredi yükü hem de bu kredilere uygulanan faiz oranlarındaki artış nedeniyle yükseldiği görülmektedir. Dolayısıyla ecza depolarının alacakları için uyguladıkları vadeleri kısaltarak maliyetlerindeki artışı sınırlamayı amaçladıkları, bu durumun ise Ağustos 2018'den sonraki dönemde verilere yansdığı değerlendirilmektedir.
- (47) Yerinde incelemelerde elde edilen belgeler incelendiğinde de, önaraştırma kapsamındaki teşebbüslerin özellikle Eylül – Ekim 2018 döneminde alacakları için uyguladıkları vadeyi kısaltmaya çalıştıkları, böylece artan kredi yükü ile kredi faizleri nedeniyle yükselen maliyetlerini azaltmayı amaçladıkları görülmektedir. Yukarıda yer verilen belgelerden anlaşıldığı üzere, ecza depolarının vade sürelerini kısaltma kararları, ortaya çıkan finansman ihtiyacının bir sonucu olarak kendi iç değerlendirmeleri ile alınmıştır.
- (48) Dolayısıyla, önaraştırma kapsamındaki teşebbüslerin eczanelere yönelik satış koşullarını birlikte belirledikleri yönündeki iddiaları destekler nitelikte herhangi bir tespit bulunmamakta olup bu iddialara yönelik olarak söz konusu teşebbüsler hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır.

### 1.3.2.2. İSKOOP'un Eczanelerle İmzaladığı Aidiyet Sözleşmelerinin 4054 sayılı Kanun Çerçevesinde Değerlendirilmesi

- (49) Kurulun 06.12.2018 tarih ve 18-46/723-M sayılı kararı gereğince, birleştirilen önaraştırmanın bir diğer konusu olan S.S. İstanbul Eczacılar, Üretim, Temin, Dağıtım Kooperatifinin eczanelerle imzaladığı aidiyet sözleşmelerinin 4054 sayılı Kanun'a aykırı olduğu iddiası ile ilgili Kurum kayıtlarına intikal eden başvurular iki şekilde

değerlendirilmiştir. Bunlardan ilki, bu sözleşme yolu ile üye eczanelerin ilaç satın alımlarının yalnızca İSKOOP'tan yapılmasının hedeflendiği; ikincisi ise eczanelerin tüm ilaç alımlarının İSKOOP'tan yapılmaması durumunda söz konusu eczanelere mal verilmeyeceği iddialarıdır.

- (50) 4054 sayılı Kanun'un "*Rekabeti Sınırlayıcı Anlaşma, Uyumlu Eylem ve Kararlar*" başlıklı 4. maddesinde, belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmaların, uyumlu eylemlerin ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemlerinin hukuka aykırı ve yasak olduğu hükme bağlanmıştır. Ticaretin aynı seviyesindeki rakipler arasındaki rekabeti kısıtlayıcı yatay anlaşmalar kadar; üretim ve dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüsler arasındaki dikey ilişkiler de belirli hallerin varlığında aynı yasaklama kapsamında değerlendirilebilmektedir. Dosya konusu aidiyet sözleşmesi ecza deposu niteliğindeki İSKOOP ile ortakları olan eczaneler arasında imzalandığından bir dikey anlaşma niteliğindedir.
- (51) Yapılan yerinde incelemede, İSKOOP'un 2013-2019 yılları arasında uyguladığı aidiyet sözleşmeleri incelenmiş, yıllar itibarıyla bazı tali hükümleri değiştirilmiş olsa da sözleşmenin esasını teşkil eden hükümleri değerlendirilmiştir. Bahsi geçen sözleşmelerde eczanelere aylık minimum alım tutarı veya oranı getirildiği, bu tutarın/oranın gerçekleştirilmesine bağlı olarak da eczanenin peşin veya vadeli çalışma koşulunun belirlendiği, bu çerçevede değişen oranlarda iskonto ve/veya ciro primi verildiği, tevzi ürün<sup>6</sup> dağıtımında sözleşmesiz eczanelere kıyasen öncelik tanındığı ve acil ihtiyaçlar için kurye hizmeti verildiği görülmektedir. Örneğin 2018 yılı aidiyet sözleşmesi örneğinde, eczanenin minimum alım oranı üzerinden anlaşması halinde alımların en az %80'inin İSKOOP'tan yapılması gerektiği, bunun yanında eczanenin minimum alım tutarı üzerinden anlaşması halinde aylık alım tutarının (.....) TL'yi geçmesi şartıyla (.....) gün, (.....) TL'yi geçmesi şartıyla (.....) gün vadeli çalışma koşulunun uygulanacağı ve bu koşulların sağlanması halinde bunlara ilişkin ciro primlerine hak kazanılacağı kararlaştırılmıştır. Bazı eczanelerle ise hem minimum alım tutarı hem de oranı üzerinden sözleşme yapıldığı anlaşılmaktadır. Sözleşmelerin süresi (.....) yıllık olup (.....) başında yenilenmektedir.
- (52) Bu noktada sözleşmelerde yer alan hükümlerin 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında herhangi bir rekabet kısıtlaması içerip içermediğinin değerlendirilmesi gerekmektedir. Aidiyet sözleşmelerinde minimum alım tutarı ve/veya oranının eczanelerin tüm alımları içinde en az %80'ni oluşturacak şekilde belirlenerek bu oranın gerçekleştirilmesine bağlı olarak birtakım hak edişler (vade, ciro primi, iskonto, tevzi üründen yararlanma, kurye hizmeti vs.) öngörülmesinin dolaylı olarak getirilen bir rekabet etmeme yükümlülüğü teşkil ettiği değerlendirilmektedir. Bu sebeple anılan sözleşmeler 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamındadır.
- (53) Öte yandan, aidiyet sözleşmelerinin 2002/2 sayılı Tebliğ hükümleriyle uyumlu olup olmadığının anlaşılması bakımından öncelikle Tebliğ'in 2. maddesinin ikinci fıkrasına göre sağlayıcının (İSKOOP) ilgili pazardaki payının %40 eşiğinin altında kalıp kalmadığının araştırılması gerekmektedir. Yerinde incelemede elde edilen belgelerden, Aralık 2018 itibarıyla İSKOOP'un pazar payının %(.....) civarında olduğu anlaşıldığından, Tebliğ ile getirilen %40'lık pazar payı eşiği aşılmamaktadır. Bunun yanı sıra, anılan sözleşmelerde Tebliğ'in 4. maddesinde yer alan ve anlaşmaları grup muafiyeti tebliği kapsamı dışına çıkaran herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır.

<sup>6</sup> Sınırlı sayıda bulunan, bu nedenle paylaştırılarak dağıtılan ürünler kastedilmektedir.

Sözleşmeler beş yıldan kısa süreli olduğundan, rekabet etmeme yükümlülüğü olarak kabul edilebilecek düzenlemelerin süresi de 2002/2 sayılı Tebliğ ile uyumludur. Açıklamalar çerçevesinde ilgili sözleşmelerin 2002/2 sayılı Tebliğ'e aykırı herhangi bir sınırlama içermedikleri değerlendirilmektedir.

- (54) İkinci olarak, eczanelerin tüm alımlarını İSKOOP'tan gerçekleştirmemesi halinde İSKOOP'un mal vermeyi reddettiği iddiaları mevcuttur. Söz konusu iddia ile ilgili yapılan yerinde incelemede bu yönde bir bulguya rastlanmamıştır.
- (55) İncelemede elde edilen ve dosya içeriğinde yer alan belgelerden İSKOOP'un Aralık 2018 itibarıyla (.....) üye eczaneden (.....)'uyla aktif çalıştığı, (.....)'u ile ise aidiyet sözleşmesi çerçevesinde çalıştığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla teşebbüsün aidiyet sözleşmesi olmaksızın ürün temin ettiği yaklaşık (.....) eczane bulunduğu, bu sebeple iddialarda yer alan ürün vermeme eyleminin aidiyet sözleşmesinde de yer verilen tevzi ürün dağıtımını veya acil ihtiyaçlarda kurye hizmeti hakkındaki hüküm nedeniyle yaşandığı kanaati oluşmuştur.
- (56) Kooperatifin aidiyet sözleşmesi ile çalıştığı ortaklarına öncelik tanınmasının, tevzi ürün ve ilaç dağıtımında kurye hizmetinin öncelikli olarak bu ortaklara sağlanmasının, dolayısıyla bu hizmetlerin diğer eczanelere sunulmamasının 4054 sayılı Kanun kapsamında bir ihlal olarak değerlendirilebilmesi ancak İSKOOP'un hakim durumda olması ve bu davranışların kötüye kullanma teşkil etmesi halinde mümkündür. Buna karşın, İSKOOP'un anılan mal vermeme davranışının kötüye kullanma olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği bir yana, söz konusu teşebbüsün hakim durumda olduğunu ileri sürmek mümkün değildir. Zira daha önce de ifade edildiği gibi, İSKOOP'un ilgili pazardaki payı yaklaşık %(.....) düzeyindedir. Dolayısıyla, anılan teşebbüsün tevzi ürün ve kurye hizmetlerinin -sözleşmeli olsun olmasın- herhangi bir eczaneye sunulmamasının ve hatta herhangi bir eczaneye anılan teşebbüsün tek yanlı davranışıyla mal vermemesinin 4054 sayılı Kanun'un 6. maddesi kapsamında ihlal olarak değerlendirilebilmesi mümkün değildir.
- (57) Yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde aidiyet sözleşmelerine ve mal vermenin reddine ilişkin iddialar bakımından da incelenen teşebbüsler hakkında soruşturma açılmasına gerek olmadığı kanaatine varılmıştır.

## J. SONUÇ

- (58) Düzenlenen rapora ve incelenen dosya kapsamına göre, 4054 sayılı Kanun'un 41. maddesi uyarınca şikayetin reddi ile soruşturma açılmamasına, gerekçeli kararın tebliğinden itibaren 60 gün içinde Ankara İdare Mahkemelerinde yargı yolu açık olmak üzere, OYBİRLİĞİ ile karar verilmiştir.