



**BİRLEŞME/DEVRALMA İŞLEMLERİNDE
REKABET KURUMUNCA KABUL EDİLEBİLİR
ÇÖZÜMLERE İLİŞKİN KILAVUZ**

Kabul Tarihi:16.6.2011 Karar Sayısı:11-37/792-RM(5)

I. GİRİŞ.....	2
II. GENEL İLKELER.....	3
III. KABUL EDİLEBİLİR ÇÖZÜM TÜRLERİ	6
1. Elden Çıkarma	7
1.1. Bir İş Biriminin Elden Çıkarılması	7
1.1.1. Elden Çıkarmanın Kapsamının Belirlenmesi.....	7
1.1.2. İş Biriminin Rekabet Edebilir ve Bağımsız Olması	9
1.1.3. Gayri Maddi Varlıklara İlişkin Hususlar	10
1.2. Uygun Bir Alıcıya Devir.....	11
1.2.1. Alıcının Uygunluğu.....	11
1.2.2. Alıcının Belirlenmesi	12
1.3. Elden Çıkarmada Uygulamaya İlişkin Koşullar	13
1.3.1. Alıcının ve Satış Anlaşmasının Onaylanması	14
1.3.2. Tarafların Ara Dönemdeki Yükümlülükleri.....	15
1.4. Elden Çıkarma Uzmanı	18
1.4.1. Görevleri	18
1.4.2. Elden Çıkarma Uzmanının Onaylanması	19
2. Rakiplerle Bağların Koparılması.....	20
3. Elden Çıkarma Dışındaki Çözümler	20
3.1. Elden Çıkarma Dışındaki Çözüm Türleri	21
3.1.1. Erişim Sağlama Çözümleri.....	21
3.1.2. Uzun Dönemli Münhasır Anlaşmaların Değiştirilmesini İçeren Çözümler	23
3.2. Elden Çıkarma Dışındaki Çözümlerde Uygulamaya İlişkin Koşullar	23
IV. ÇÖZÜM ÖNERİLERİNİN SUNULMASINDA USUL.....	24
1. Ön İnceleme.....	24
2. Nihai İnceleme	25
EK 1: TAAHHÜT FORMU.....	27
EK 2: ÖRNEK TAAHHÜT METNİ.....	30

I. GİRİŞ

(1) 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (Kanun) 7. maddesi, hâkim durum yaratmaya veya hâkim durumu daha da güçlendirmeye yönelik olarak, rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu doğuracak birleşme ve devralmaları yasaklamakta, hukuki geçerlilik kazanabilmeleri için Rekabet Kuruluna (Kurul) bildirilerek izin alınması gereken birleşme ve devralma işlemlerini belirlemek için Tebliğ çıkarma konusunda Kurulu yetkilendirmektedir.

(2) Rekabet Kurumuna (Kurum) bildirilen bazı yoğunlaşma¹ işlemlerinde ortaya çıkan ve bildirim konusu işlemin Kanun'un 7. maddesinde düzenlenen yasak kapsamına girmesine yol açan rekabet sorunlarının işlemde yapılacak belirli düzeltmeler veya değişiklikler sonrasında giderilebilmesi kimi durumlarda olanak dahilindedir. Bu tür bir yoğunlaşma işleminin yasaklanması yerine, işleme Kurum tarafından ortaya konulan rekabet sorunlarının taraflarca önerilecek ve Kurumca kabul edilecek çözümlerin yerine getirilmesi koşuluyla izin verilmesi, anılan yoğunlaşma işleminden elde edilmesi olası etkinliklerle birlikte pazardaki rekabetin korunmasını sağlayacaktır.

(3) 2010/4 sayılı Rekabet Kurulu'ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ'in (Tebliğ) 14. maddesinde teşebbüslerin Kanun'un 7. maddesi kapsamında ortaya çıkabilecek rekabet sorunlarının giderilmesi amacıyla yoğunlaşmaya ilişkin çözüm önerebilmesine ve Kurulun izin kararında çözümlerin yerine getirilmesini sağlamaya yönelik şart ve yükümlülük öngörebilmesine imkan tanınmaktadır.

(4) Bu Kılavuz'un amacı Kanun'un 7. maddesi uyarınca yasaklanabilecek bir yoğunlaşma işleminde, işlemin yol açacağı rekabet sorunlarını ortadan kaldırmaya yönelik olarak taraflara Kurula sunacakları çözüm önerilerine dair yol göstermektir.

(5) Kılavuz, Kanun'un 7. maddesinde düzenlenen yasak kapsamında olan yoğunlaşma işlemleri bakımından kabul edilebilecek çözüm türlerine ilişkin genel ilkeleri, çözüm önerilerinin karşılaması gereken nitelikleri ve çözümün yerine getirilmesine ilişkin başlıca şart ve yöntemleri ele almaktadır. Ancak Kurul her bir işlemde kabul edilebilir çözüm önerileri ve taahhütler bakımından olaya özgü durumları da göz önünde bulunduracaktır.

¹ Metinde "yoğunlaşma" kavramı birleşme, devralma ve bağımsız bir iktisadi varlığın tüm işlevlerini yerine getirecek ortak girişimleri ifade edecek şekilde kullanılmaktadır.

II. GENEL İLKELER

(6) Kurum, bir yoğunlaşma işleminin Kanun'un 7. maddesine aykırılık oluşturabileceğine yönelik ciddi kaygılar bulunduğunu tespit ettiği takdirde durumu işlemin taraflarına bildirir. İşlemin tarafları, söz konusu kaygıları ortadan kaldırmak ve Kuruldan izin kararı alabilmek için, yoğunlaşma işleminde değişiklik yapmak üzere uygun çözüm önerilerinde bulunma yolunu tercih edebilirler. İşlem tarafları çözüm önerilerini ve bunlara ilişkin taahhütlerini bildirim ile birlikte de sunabilirler.

(7) Kanun'un 7. maddesi uyarınca yapılan bir incelemede yoğunlaşma işleminin belirlenen ilgili pazar(lar)da hakim durum yaratılması ya da hakim durumun güçlendirilmesi yoluyla rekabetin önemli ölçüde azaltılması sonucunu ortaya çıkarabileceğini göstermek Kurumun sorumluluğundadır. Gerek ön inceleme gerekse nihai inceleme aşamalarında tarafların uygun ve etkili çözüm önerilerinde bulunabilmesini teminen işlem dolayısıyla ortaya çıkması beklenen rekabet sorunları taraflara iletilir.

(8) Rekabet sorunlarını gidermeye yönelik çözüm önerip önermemek tarafların takdirindedir. Kurul, geçmişte böyle kararlar verse de yakın zamanlı uygulamaların da doğrultusunda, bundan böyle yoğunlaşma işleminde tek taraflı olarak belirli bir çözümü taraflara şart olarak getirme konumunda bulunmadığı gibi tarafların çözüm önerilerini ve bunları yerine getirme konusundaki taahhütlerini tek taraflı olarak değiştiremeyecektir. Eğer Kurul önerilen çözümün yeterli olmadığı kanısındaysa, taraflara taahhütlerinde değişiklik yapma olanağı tanıyabilir. Buna rağmen taahhütler rekabet sorununu giderecek yeterlilikte bir niteliğe kavuşturulmazsa, Kurul gerekli usul aşamalarını tamamlayarak işlemi yasaklayabilir.

(9) Kurulun, bir yoğunlaşma işlemine getirilen çözüm önerisi çerçevesinde şartlı olarak izin verebilmesi için önerilen çözümlerin uygulamaya konulmasından sonra, işleme yönelik rekabet ile ilgili kaygıların ortadan kalkacağından emin olması gerekir. Taahhütlerin gerçekleştirilebilirliği ya da çözümlerin rekabet ile ilgili kaygıları gidermedeki yeterliliği bakımından tam ve doğru bir analiz yapılabilmesi için gerekli olan en geniş bilgiye işlemin tarafları sahiptir. Bu nedenle Kurulun önerilen çözüme ilişkin incelemesinde, taahhüdün rekabet ile ilgili kaygıları gidermedeki yeterliliğini ortaya koyabilecek nitelikteki tüm bilgileri sunmak tarafların sorumluluğundadır. Bu noktada Kılavuzun ekinde yer alan Taahhüt

Formu'nda ifade edildiği gibi; tarafların çözüm önerisi ile beraber, önerilen çözümün içeriğine, ne şekilde uygulanacağına ve rekabetin önemli ölçüde azaltılması sorununu nasıl gidereceğine dair detaylı bilgiyi de sunmaları gerekir. Örneğin yaşayabilir ve rekabet edebilir bir iş birimini² elden çıkarmayı öngören çözüm önerilerinde taraflar elden çıkarılacak birimin halihazırda nasıl işlediğini ve gelecekte yaşayabilir bir ekonomik birim olarak nasıl ayakta kalacağını detaylı olarak açıklamalıdır. Bu bilgi, Kurumun elden çıkarılacak iş biriminin o andaki durumu ile önerilen çözüm altındaki durumunu karşılaştırarak, söz konusu birimin yaşayabilirliğini, rekabet edebilirliğini ve satılabilirliğini değerlendirmesini sağlayacaktır. Bu değerlendirmeler kapsamında Kurum gerekirse taraflardan ek bilgi de isteyebilir.

(10) Her ne kadar rekabet ile ilgili kaygıları gidermede yeterli ve uygun çözümleri önermek ve buna ilişkin gerekli bilgiyi sunmak tarafların sorumluluğunda olsa da, bir yoğunlaşmanın çözüm önerisi ile birlikte Kanun'un 7. maddesinin ihlaline yol açıp açmadığının değerlendirilmesi yine Kurulun yetki ve görev alanındadır.

(11) Taraflarca verilen taahhütler Kurul kararıyla kabul edilerek işleme bu taahhütlere bağlı olarak izin verildikten sonra, bu taahhütlerde değişiklik yapılmaması esastır.

Kabul edilebilir çözüm önerileri için temel şartlar

(12) Taraflar çözüm önerisi sunarken aşağıdaki ilkeleri göz önünde bulundurmalıdır:

- Yoğunlaşma işlemi Kanun'un 7. maddesinin ihlali sonucunu doğurmuyorsa, çözüm önerileri Kurul tarafından dikkate alınmayacak ve işleme şartsız olarak izin verilecektir.
- Çözüm önerileri dosya konusu işleme özgü bir şekilde hukuki ve iktisadi prensiplere dayandırılmalıdır. Etkili çözümler, pazarın rekabetçi yapısını koruyarak, yoğunlaşmadan kaynaklanan etkinliklerin mümkün olduğunca korunmasını sağlamayı hedeflemelidir. Bu bakımdan, bir elden çıkarma çözümü öneriliyor ve elden çıkarılması önerilen iş birimi aynı zamanda yoğunlaşma işleminin esasını oluşturuyorsa, bu tür bir çözüm önerisi kabul edilebilir nitelikte olmayacaktır.

² İş birimi, ayrı bir tüzel kişiliği haiz olan veya olmayan, bir veya birden fazla şirket veya pazarda tek başına faaliyet gösterme olanağına sahip, bir ürün veya hizmet sağlayan ekonomik birimdir.

- Çözümünden temel beklenti, rekabetin işlem öncesindeki seviyesinin korunmasına hizmet etmektir. Dolayısıyla çözümün gerçekleşmesi ile pazarın daha rekabetçi olması beklenmemektedir.
- Çözüm rakipleri değil rekabeti korumalıdır.
- Çözümün şartları açık ve uygulanabilir olmalıdır.

(13) Kurul, yalnızca rekabetin önemli ölçüde azaltılması sorununu ortadan kaldırmada yeterli olduğu anlaşılan çözüm önerilerini kabul eder. Bu nedenle çözüm önerileri, işleme ilişkin rekabet ile ilgili kaygıları tereddüde yer bırakmayacak şekilde ve sürdürülebilir bir biçimde gidermeli ve her açıdan anlaşılabilir olmalıdır. Ayrıca pazar koşulları çözüm önerisinin hayata geçirilmesine kadar aynı şekilde kalmayabileceğinden, çözüm önerileri mümkün olan en kısa zamanda etkili bir şekilde uygulanabilir bir nitelik göstermelidir.

(14) Kurul; önerilen çözümün rekabet ile ilgili kaygıları gidermedeki yeterliliğini değerlendirirken, çözümün türü, kapsamı, tarafların ve rakiplerin pazardaki konumu, çözüm önerisinin taraflarca etkili olarak tam ve zamanında uygulanabilirliği gibi tüm unsurları, pazar koşulları çerçevesinde göz önünde bulundurur. Kurul, sunulan çözüm önerilerinin işleme ilişkin rekabet sorunu ile orantılı olup olmadığını ve kabul edilebilir bir çözüm bakımından gerekli temel koşulları taşıyıp taşımadığını değerlendirerek bir karara varacaktır.

(15) Önerilen çözümlerin uygulanabilirliği, tarafların elden çıkarmaya ilişkin öngördüğü yöntem, elden çıkarılacak varlık üzerindeki üçüncü kişi hakları, uygun bir alıcı bulunmasındaki zorluk veya çözümün yerine getirilmesine kadar olan süreçte varlıkların değer kaybetmesi gibi risklerden etkilenebilir. Bu çerçevede, çözüm önerisi sunulurken anılan türden belirsizliklerin ortadan kaldırılması tarafların sorumluluğundadır.

(16) Çözüm önerilerinin yukarıda belirtilen temel şartlarla uyumlu olması için, etkili bir şekilde uygulanması ve bu uygulamanın denetlenebilir olması gerekmektedir. Elden çıkarma çözümü bir kere uygulandıktan sonra etkililiği konusunda denetim gerektirmemektedir. Ancak diğer türden çözümlerin rekabet ile ilgili kaygıları gidermedeki etkinliklerinin taraflarca azaltılmasını veya ortadan kaldırılmasını engelleyebilmek için uzun vadeli ve etkili denetim mekanizmaları gerekmektedir. Etkili denetim mekanizmalarının yokluğunda, sunulan çözüm önerisinin bağlayıcılığı fiilen ortadan kalkacağından önerilen

çözüm, yalnızca tarafların niyetini ifade etmekten öteye gidemeyecektir. Bu durumda da tarafların taahhütlerine uymadıkları tespit edilemeyeceğinden hukuka aykırı hale gelen yoğunlaşma işlemi yaptırımsız kalacaktır.

(17) Kapsamı veya karmaşıklığı dolayısıyla uygulanabilirliği ve rekabet ile ilgili kaygıları gidermedeki yeterliliği Kurul tarafından kesin olarak tespit edilemeyen çözüm önerilerine bağlı işlemlere izin verilmez. Kurul, bu türden çözüm önerilerini, özellikle etkili bir şekilde denetlenemeyeceği ve denetim eksikliğinin önerilen çözümün rekabet ile ilgili kaygıları gidermedeki etkinliğini azaltacağı gerekçeleriyle reddedebilir.

III. KABUL EDİLEBİLİR ÇÖZÜM TÜRLERİ

(18) Bir yoğunlaşma işleminin yarattığı rekabet sorunlarını ortadan kaldırmaya yönelik çözüm önerileri, yapısal ya da davranışsal nitelikte olabilir. Yapısal çözüm önerileri, genellikle belirli bir iş biriminin elden çıkarılmasını, davranışsal çözüm önerileri ise tarafların gelecekteki pazar davranışlarının düzenlenmesini içerir. Çözüm önerilerinin temel amacı işlem öncesinde pazarda var olan rekabet yapısını korumaktır. Bu nedenle, işleme ilişkin rekabet sorunlarını gidermede sürdürülebilir bir sonucu kısa vadede doğuran ve uygulandıktan sonra denetim gerektirmeyen niteliklerinden ötürü özellikle bir iş biriminin elden çıkarılması gibi pazarda yapısal değişiklikler yaratan çözümler, çözüm önerilerinden beklenen amaca daha uygundur. Ancak yine de ayrımcı olmayacak biçimde önemli altyapı ve hammaddeye erişim sağlanması gibi davranışsal çözüm önerilerinin işlemin yol açtığı rekabet sorunlarını çözme ihtimali de göz ardı edilmemektedir. Bu nedenle bir çözüm önerisinin rekabet sorunlarını giderip gidermediği olay bazında durumun gerekleri doğrultusunda değerlendirilir.

(19) Bir iş biriminin elden çıkarılmasına ilişkin çözüm önerileri rekabet sorunlarının giderilmesinin en etkili yoludur. Davranışsal çözüm önerileri eğer rekabet sorunlarını giderme konusunda yapısal çözümlerle benzer düzeyde etkinliğe ulaşabilecek nitelikteyse ve eş etkili bir yapısal çözümün bulunmadığı durumlarda kabul edilebilir. Ne var ki, teşebbüs davranışlarını izlemenin zorluğu, yazılı taahhütleri ihlal etmeyecek biçimde çözümün ruhuna aykırı davranma olasılığı, gerçekte rekabetçi olabilecek davranışların da engellenebilmesi gibi bazı olumsuz niteliklerinden dolayı davranışsal çözüm önerileri ancak

istisnai durumlarda kabul edilir. Fakat her durumda, etkin bir uygulama ve denetim sisteminin kurulması yoluyla çözüm önerisinin işlerliğinden bütünüyle emin olunması, davranışsal çözüm önerilerinin kabul edilebilirliği için ön koşuldur.

1. Elden Çıkarma

(20) Bir yoğunlaşma işleminin pazardaki rekabeti önemli ölçüde azaltacak biçimde hakim durum yaratma veya mevcut hakim durumu güçlendirme ihtimali bulunuyorsa, ilgili işlemi yasaklama yoluna gitmeden pazardaki rekabeti korumanın en etkili yolu, bir iş biriminin elden çıkarılması yoluyla yeni bir rakip ortaya çıkaracak veya mevcut rakipleri güçlendirecek koşulları yaratmaktır.

1.1. Bir İş Biriminin Elden Çıkarılması

(21) Elden çıkarılacak iş biriminin, işlem tarafı teşebbüsle uzun vadede etkili bir biçimde rekabet edebilmesini teminen, mutlaka yaşayabilir olması gerekmektedir. Bu bakımdan elden çıkarılacak iş birimi, geçiş dönemi hariç olmak üzere girdi temini veya benzer konularda işbirliği gerektirmeyecek biçimde yoğunlaşma işlemi taraflarından bağımsız olmalıdır.

1.1.1. Elden Çıkarmanın Kapsamının Belirlenmesi

(22) Yaşayabilir ve rekabet edebilir bir iş biriminin elden çıkarılması iki şekilde gerçekleştirilebilir. Bunlardan ilki halihazırda pazarda tek başına yaşayabilirliği ve rekabet edebilirliği konusunda şüphe bulunmayan bir iş biriminin bütünüyle elden çıkarılmasıdır. Diğer yöntem ise, çeşitli varlıkların bir araya getirilmesi ve/veya mevcutlardan bazılarının elden çıkarılması yöntemiyle yeni bir tek başına yaşayabilir ve rekabet edebilir iş biriminin oluşturulmasıdır. Bir işin yaşayabilir olması ve böylelikle pazarda etkin bir rakibin yaratılabilmesi için rekabet kaygısı bulunmayan pazarlardaki bazı faaliyetlerin de elden çıkarılacak iş birimi kapsamına dahil edilmesi gerekebilir.

(23) Etkin bir elden çıkarmada ilk olarak elden çıkarılacak birimin kapsamının kesin ve detaylı bir tanımı yapılmalıdır. Bu tanım, pazardaki rekabetçi faaliyetin uygun bir rakip tarafından yürütülmesine imkan tanıyacak maddi (üretim, dağıtım, satış ve pazarlama

unsurları gibi) ve gayri maddi (patent, marka, lisans gibi) varlıkları, personeli, arz, satış, kiralama, finansman anlaşmalarını, müşteri listelerini, üçüncü şahıslarla yapılmış hizmet anlaşmalarını, kamu kurumlarından alınmış izinleri ve benzeri bütün unsurları içermelidir.

(24) Yeni bir iş birimi oluşturulurken, teşebbüsün diğer faaliyetlerinde de kullanıldığı halde elden çıkarılacak birimin iş alanı ile çakışan ve bu birimin rekabetçi bir biçimde yaşayabilmesi için gerekli olan varlık ve personel de uygun olduğu ölçüde elden çıkarma kapsamına dahil edilmelidir. Aksi halde elden çıkarılacak iş biriminin yaşama ve rekabet etme yeteneği tartışılır hale gelecektir. Bu nedenle elden çıkarılacak iş birimi, bu birimin halihazırdaki vazgeçilmez ihtiyaçlarını karşılayarak pazardaki faaliyetlerinin devamlılığını sağlayacak personel ile birlikte bilgi teknolojileri personeli gibi rekabetçi gücün devamı için önemli fonksiyonları yerine getiren personeli de içermelidir. Tarafların elden çıkarmak istemedikleri varlıklar ve personel çözüm metninde açıkça belirtilmelidir. Elden çıkarılacak iş biriminin rekabetçi faaliyetlerini sürdürmesini sağlayacak nitelikte bir personel yapılması öngörmeyen çözüm önerileri kabul edilmez.

(25) Elden çıkarılacak iş birimi tanımına mevcut mal ve hizmet arzı anlaşmaları da eklenmelidir. Ayrıca yoğunlaşma taraflarıyla elden çıkarılacak iş birimi arasında bu türden bir ilişki, kısa vadede iş biriminin yaşayabilirliğini ve rekabet edebilirliğini koruması açısından gerekli olabilir. Ne var ki, bu anlaşmalar ancak elden çıkarılan iş biriminin ekonomik bağımsızlığını tehdit etmeyecek nitelikte buldukları takdirde kabul edilir.

(26) Elden çıkarılacak iş biriminin tek başına yaşayabilir olması gerektiğinden, olası bir alıcının finansal kaynakları, çözümün belirlenmesi aşamasında dikkate alınmaz. Ancak inceleme esnasında alıcıyla satış anlaşması yapılmışsa, söz konusu alıcının finansal kaynakları dikkate alınır.

(27) Çözüm önerisinin kapsamının rekabet ile ilgili kaygıları ortadan kaldıracak nitelikte etkin bir rakip yaratacağı konusunda belirsizlik varsa, Kurul genellikle daha kapsamlı bir çözüm arayacağından çözüm önerisini kabul etmeyebilir.

1.1.2. İş Biriminin Rekabet Edebilir ve Bağımsız Olması

(28) Elden çıkarılacak iş birimi, teşebbüsün sahip olduğu bir veya birden fazla şirket veya pazarda tek başına faaliyet gösterme olanağına sahip olmakla birlikte ayrı bir tüzel kişiliği haiz olmayan bir ekonomik birim olabilir. Teşebbüsün bünyesinden ayrılan iş birimi, uygun bir alıcı tarafından işletildiğinde uzun vadede taraflarla etkili bir biçimde rekabet edebilmelidir. Tarafların bağımsız olmayan bir iş birimini elden çıkarması durumunda, bu bağımlılığın olası bir alıcının rekabet etme yeteneğini olumsuz yönde etkilememesi için, elden çıkarılacak iş birimi üretim ve dağıtım gibi işlevlerin etkin biçimde yürütülmesini sağlayacak asgari varlıkları içermelidir. Bu nedenle hâlihazırda pazarda tek başına faal bir iş biriminin elden çıkarılması öncelikli kabul edilebilir çözümdür.

(29) Normalde tek başına yaşayabilir bir iş biriminin elden çıkarılması en uygun çözüm yolu ise de, orantılılık ilkesi göz önünde bulundurularak tarafların elinde tuttuğu işle kısmen bütünleşmiş ya da mevcut durumda güçlü bağları olan bir iş biriminin de elden çıkarılmasına ilişkin bir çözüm önerisi kabul edilebilir. Tarafların halihazırda pazarda bağımsız biçimde rekabet edebilme yeteneği olan bir iş birimini elden çıkarmak yerine, mevcut bütünlük içerisinde ayırma (*carve-out*) yoluyla yeni bir iş birimi oluşturmayı önermeleri durumunda, yeni iş biriminin rekabetçi bir biçimde yaşayabilir olup olmayacağı incelenecektir. Taraflardan daha küçük bir ekonomik birimin bulunmadığı durumlarda mevcut varlıklardan kabul edilebilir bir elden çıkarma paketi oluşturulabiliyorsa veyahut elden çıkarılacak iş biriminin rekabet edebilirliği için gerekli unsurlar zaten alıcının bünyesinde bulunuyorsa ya da rekabetçi bir pazardan kolayca elde edilebiliyorsa ayırma yöntemi ile elden çıkarma uygun bir çözüm olarak değerlendirilebilir. Bu doğrultuda, örneğin olası alıcının hâlihazırda etkin bir dağıtım ağı varsa, elden çıkarma paketine dağıtım ağının eklenmesi gerekmeyebilir ya da pazarda faaliyet gösterebilmek için zorunlu bulunan yazılım ve/veya donanım ürünlerinin rekabetçi pazarlardan kolayca temini mümkün olduğunda bunların elden çıkarma paketine konulması anlamlı olmayabilir. Diğer yandan, çözüm önerilerinin incelenmesi aşamasında olası alıcının varlıkları dikkate alınarak değil, elden çıkarılması önerilen iş biriminin yaşayabilirliği incelenerek karar verilir. Bu nedenle, alıcının da belirlenerek çözüm önerisi ile birlikte Kurulun onayına sunulduğu durumlar dışında olası alıcıların varlıklarına dayalı bir inceleme yapılmayacaktır.

(30) Bazı durumlarda bağımsız bir iş biriminin rekabet edebilirliğini sağlamak için elden çıkarma paketinin kapsamına yeni unsurların eklenmesi gerekebilir. Örneğin; ürün portföyünün tamamı pazara sunulmadığı takdirde iş biriminin rekabet etmesi mümkün değilse, elden çıkarma paketine tüm ürün portföyünün dahil edilmesi beklenebilir. Elden çıkarılacak iş birimi pazarda söz konusu rekabet edebilirliğe en kısa sürede ulaşmalıdır. Alıcının hızlı ve etkili rekabet etmesini sağlamak için elden çıkarma paketinin bazı gayri maddi varlıkları da içermesi gerekebilir.

(31) Kimi durumlarda elden çıkarmanın kapsamında tarafların her birine ait varlıklar yer alabilir. Ancak bu tür bir elden çıkarma modeli, elden çıkarma sonucunda oluşacak işin sürdürülebilirliğine ve etkinliğine dair ek riskler yaratabileceğinden söz konusu modelin etkinliği ve çalışabilirliği konusunda yeterli ve ikna edici bir açıklama sunulmalıdır.

1.1.3. Gayri Maddi Varlıklara İlişkin Hususlar

(32) Gayri maddi varlıkların elden çıkarma paketine dahil edildiği durumda, tarafların söz konusu varlıklar üzerindeki hakları kullanmaya devam edip edemeyeceği sorusu ortaya çıkmaktadır. Alıcının rakiplerini, özellikle de tarafları bu hakları kullanmaktan mahrum bırakmaması, alıcının pazarda istenen derecede güçlü bir rakip olmasını engelleyebilir. Ayrıca, alıcı söz konusu gayri maddi varlıkları paylaşmak zorunda bırakıldığında, bunları münhasıran kullanması halinde uygulayacağı rekabetçi davranışları gösteremeyebilir. Bu nedenle tarafların, elden çıkarılacak pakete dahil edilen gayri maddi varlıklara ilişkin tüm haklardan vazgeçmesi istenir. Örneğin fikri mülkiyet haklarına dair sınırlı bir süre ile lisans verilmesi; bazen lisans alanın, lisans süresinin bitimi sonrasında taraflarla etkili bir biçimde rekabet edememesi nedeniyle, işlemin rekabeti kısıtlayıcı etkilerini ortadan kaldırmakta yetersiz kalmaktadır. Ayrıca, lisansın her iki taraf arasında devam eden bir ilişki gerektirmesi nedeniyle lisans verenin, lisans alanın pazardaki davranışlarını etkilemesine imkan vermesi ve lisans alan ile lisans veren arasında lisansın kapsamı ve koşulları konusunda ihtilaf çıkması gibi nedenlerden dolayı, gayri maddi varlıkların elden çıkarılması yerine bu varlıklar ile ilgili haklara dair lisans verilmesini içeren çözüm önerileri, istisnai durumlar dışında uygun bir çözüm yolu olarak değerlendirilmemektedir.

(33) Öte yandan ender durumlarda tarafların kanıtlanabilir nitelikteki etkinliklere sahip olabilmek için söz konusu gayri maddi varlıklara ilişkin haklarını koruması gerekebilir. Nihai

üründen ziyade üretim sürecine ilişkin bulunan patentler bu tür durumlara örnek verilebilir. Üretim sürecine ilişkin bir patentin paylaşılması, alıcıyı rekabetçi açıdan dezavantajlı konuma getirmezken; nihai ürüne ilişkin bir patent, alıcının rekabetçi gücünü doğrudan etkileyebilir.

(34) Rekabet sorunlarının belirli bir teknoloji veya fikri mülkiyet hakkına sahip olunmasının sağladığı üstünlüğe dayalı olan bir pazar konumundan kaynaklandığı istisnai durumlarda, söz konusu teknoloji ya da fikri mülkiyet hakkının elden çıkarılması uygun bir çözüm önerisi olarak değerlendirilebilir.

(35) Sadece ticari markaları ve ilgili üretim ve/veya dağıtıma ilişkin varlıkları kapsayan bir elden çıkarma paketi de, ancak söz konusu paketin uygun alıcının elinde derhal rekabet edebilir ve yaşayabilir bir varlığa dönüşeceği konusunda yeterli kanıt sunulduğu takdirde, uygun bir çözüm yolu olarak kabul edilir.

1.2. Uygun Bir Alıcıya Devir

(36) Elden çıkarmanın hedeflenen etkisi ancak ve ancak elden çıkarılacak iş biriminin pazarda etkin bir rekabetçi güç yaratabilecek uygun bir alıcıya devredilmesi durumunda ortaya çıkacaktır. İş biriminin uygun bir alıcıya devredileceğinden emin olmak için, çözüm önerisi aşağıda yer alan şartları da kapsayacak biçimde alıcının uygunluğunu tanımlayan unsurları içermelidir.

(37) Kurulun taahhütler çerçevesinde vereceği izin kararı pazarda yaşayabilir bir iş biriminin uygun bir alıcıya, belirli bir sürede devredileceği ön kabulüne dayanır. Bir iş birimin elden çıkarılmasını konu alan çözümlerde söz konusu birim için uygun alıcıyı bulmak ve bu alıcıyla yapılacak bir anlaşmayla beraber söz konusu alıcıyı Kurulun onayına sunmak tarafların sorumluluğundadır. Bu nedenle taraflar Kurulca onaylanmayan bir alıcıyla, çözüme konu işlemi gerçekleştirmeyeceklerini taahhüt etmedikçe, Kurul devralmaya izin vermeyecektir.

1.2.1. Alıcının Uygunluğu

(38) Olası bir alıcının Kurul tarafından uygun bulunması temelde aşağıdaki şartlara bağlıdır:

- Alıcı taraflardan bağımsız ve taraflarla ilişkisiz olmalıdır.
- Alıcı finansal kaynaklara, iş deneyimine, elden çıkarılacak iş birimi aracılığıyla pazarda etkin bir rakip olma yeteneğine sahip olmalıdır.
- Alıcıyla yapılacak devir işlemi rekabet ile ilgili yeni bir soruna yol açmamalıdır. Böyle bir sorunun varlığı halinde yeni bir çözüm önerisi kabul edilmeyecektir.
- Alıcıya yapılacak devir işlemi taahhütlerin uygulanmasının gecikmesi riskini ortaya çıkarmamalıdır. Bu nedenle alıcının elden çıkarılacak iş biriminin devri konusunda tüm ilgili düzenleyici otoritelerden gerekli izinleri alabilecek nitelikte olması gerekir.

(39) Yukarıda belirtilen koşullar durumun özelliklerine bağlı olarak olay bazında gözden geçirilebilir. Örneğin, kimi durumlarda alıcının finansal yatırım amaçlı bir alıcı değil, sektörde faal bir alıcı olması zorunluluğu getirilebilir.

1.2.2. Alıcının Belirlenmesi

(40) Elden çıkarılacak iş birimine uygun bir alıcı bulunmasında Kurulca kabul edilen iki yöntem bulunmaktadır. Yöntemlerden ilki, izin kararı sonrasında sınırlı bir süre içinde yukarıda belirtilen koşulları taşıyan bir alıcının elden çıkarılacak iş birimini Kurul onayıyla devralmasıdır. İkinci yöntem ise, uygun bir alıcıyla izin kararından önce bir satış sözleşmesi yapılmasıdır (*fix-it-first*).

(41) Yöntemin belirlenmesi elden çıkarılacak iş biriminin doğası ve kapsamı, elden çıkarmaya kadar olan ara dönemde iş biriminin değer kaybetme riski, uygun bir alıcının bulunamaması riski gibi çözüm önerisinin uygulanması ve iş biriminin devredilmesi gibi belirsizliklere bağlıdır.

Elden çıkarılacak iş biriminin izin kararından sonra satışı

(42) Bu yöntemde, taraflar izin kararından sonra kararda belirlenen süre içerisinde elden çıkarılacak iş biriminin alıcı koşullarını sağlayan bir alıcıya satışını gerçekleştirirler. Söz konusu iş birimi için yeterli sayıda alıcı bulunacağı öngörülüyor ve herhangi bir sorun elden çıkarmayı karmaşıktırılmıyor ve engellemiyorsa bu yöntem tercih edilebilir. Bu yol izlendiği takdirde Kurul izin kararına alıcının onaylanması koşulunu ekleyecektir.

Elden çıkarılacak iş biriminin izin kararından önce satışı

(43) Bu yöntem tarafların inceleme aşamasında uygun alıcıyı belirlemelerini ve alıcıyla bir satış anlaşması yapmalarını gerektirmektedir. Kurul nihai kararında, elden çıkarılacak iş biriminin satış sözleşmesinde belirlenen alıcıya devredilmesini inceleme konusu yoğunlaşma işlemi ile birlikte değerlendirerek, çözüm önerisinin yoğunlaşma işlemindeki rekabet sorunlarını ortadan kaldırıp kaldırmadığına karar verir. Kurul yoğunlaşma işlemi onaylarsa, elden çıkarmaya ilişkin satış anlaşması da başkaca bir Kurul kararına gerek bulunmaksızın inceleme konusu yoğunlaşma işlemi ile birlikte uygulamaya konulur.

(44) Olayın nitelikleri gereği elden çıkarılacak iş birimine ilişkin olarak az sayıda uygun alıcı bulunuyorsa ve özellikle önerilen çözümün etkili olabilmesi alıcının kimliğine sıkı biçimde bağlı ise bu yöntem tercih edilir. Örneğin tek başına yaşayabilir olmayan bir iş biriminin yaşayabilirliği ancak alıcının sahip olduğu kaynaklarla/varlıklarla sağlanabiliyor veyahut bu açıdan alıcının belirli özellikleri taşıması gerekiyorsa bu yöntem uygun olacaktır.

1.3. Elden Çıkarmada Uygulamaya İlişkin Koşullar

(45) Elden çıkarmanın zamanında ve etkili bir biçimde uygulanabilmesi için, taahhüt metninde uygulamaya yönelik bazı hükümlerin bulunması gerekmektedir. Uygulamaya ilişkin bu hükümler tarafların çözüm önerisinin ayrılmaz bir parçasını oluşturur.

(46) Elden çıkarma işlemi iki ana bölümden oluşur. İlk bölüm, uygun bir alıcı bulunarak bu alıcıyla bağlayıcı bir satış anlaşması yapılmasını içerir. İkinci bölüm ise, satış anlaşmasının uygulanarak elden çıkarmanın gerçekleştirilmesini, diğer bir deyişle kapanışı ifade eder. Satış anlaşmasının yapılmasına ilişkin bölüm de iki ayrı dönemden oluşur. Birinci dönem, tarafların uygun alıcıyı aradıkları dönemdir (tarafların alıcı bulma dönemi). İkinci dönem ise, tarafların alıcı bulma döneminde uygun alıcı bulamamaları ve iş birimini elden çıkarmada başarısız olmaları halinde, elden çıkarma uzmanının herhangi bir asgari fiyat gözetmeksizin iş birimini elden çıkarma yetkisini elde ettiği dönemdir (uzmanla elden çıkarma dönemi).

(47) Elden çıkarılacak iş biriminin faaliyetinin uzunca bir süre belirsizlik içerisinde bırakılmaması için elden çıkarma işlemindeki süreler olabildiğince kısa tutulmalıdır. İlke olarak, tarafların alıcı bulma dönemi için altı aylık, uzmanla elden çıkarma dönemi için üç

aylık, işlemin kapanışı için de ayrıca üç aylık bir süre ayrılması uygundur. Bu çerçevede iş biriminin elden çıkarılması sürecinin toplamda en fazla on iki ay içerisinde tamamlanması gerekir. Yukarıda yer verilen sürelerin olay bazında belirlenmesi mümkündür.

(48) Sürelerin başlama zamanı Kurulun izne ilişkin gerekçeli kararında belirtilir. Ancak elden çıkarılacak iş birimi devralınacak teşebbüs bünyesindeyse, Kurul sürelerin bildirim konusu yoğunlaşma işleminin kapanış tarihinde başlamasını kabul edebilir. Kuruma alıcının ve satış anlaşmasının onaylanmasına yönelik başvuru yapılması durumunda süreler durur. Benzer bir durum, örneğin bir kamu kurumundan izin beklenmesi gibi, kapanışı gerçekleştirme yetkisinin tarafların kontrolünde bulunmadığı hallerde de söz konusu olabilir. Ancak yukarıdaki istisnalara dayanarak sürelerin başlamasının ertelendiği durumlarda, elden çıkarılacak iş biriminin rekabetçi gücünü koruması bakımından, elden çıkarma sürelerinin kısaltılması gerekli olabilir.

(49) Bununla birlikte, uygun bir alıcıyla izin kararından önce bir satış sözleşmesi yapılması halinde durum farklıdır. Genel olarak inceleme devam ederken zaten uygun bir alıcı ile bağlayıcı bir anlaşmaya girilmiş olacağından, karar sonrasında sadece kapanış için bir süre ayrılmasına ihtiyaç vardır.

1.3.1. Alıcının ve Satış Anlaşmasının Onaylanması

(50) Alıcıyla satış anlaşması yapıldığında, taraflar ya da elden çıkarma uzmanı Kurulun onayını almak için uygun gerekçe ve belgelerle desteklenen bir başvuruda bulunmalıdır. Başvuru, önerilen alıcının alıcı koşullarını sağladığı ve iş biriminin taahhütlere uygun bir biçimde elden çıkarılmakta olduğu hususlarında yeterli açıklamayı içermelidir. Eğer Kurulca kabul edilmiş bulunan çözüm önerileri, elden çıkarma paketinin ayrı kısımlarının farklı alıcılara satılmasını öngörmekteyse; Kurul, her alıcının uygunluğunu ayrı ayrı değerlendirdikten sonra, elden çıkarma paketinin bir bütün olarak rekabet sorunlarını ortadan kaldırıp kaldırmadığını inceler.

(51) Kurulun uygun alıcı değerlendirmesi tarafların ve elden çıkarma uzmanının gerekçeli önerisine ve önerilen alıcının iş planına dayalı olacaktır. Bu çerçevede Kurul, alıcının elden çıkarılacak iş biriminin faaliyetine ve pazarın dinamiklerine ilişkin öngörülerinin pazar koşulları çerçevesinde makul olup olmadığı hususunu da inceleyecektir.

(52) Alıcının yeterli finansal kaynaklara sahip olması, uygun bir alıcı olması bakımından zorunludur. Bu nedenle elden çıkarılacak iş biriminin satın alınmasına ilişkin finansmanın önerilen alıcı tarafından yapılması gerekir. Kurul elden çıkarma işleminin satıcı konumundaki taraflarınca herhangi biçimde finanse edilmesini kabul etmeyecektir.

(53) Önerilen alıcının rekabet sorunlarına yol açıp açmayacağını tespitinde Kurul, ilk değerlendirmesini alıcının onaylanması aşamasında sunulan bilgileri göz önünde bulundurarak yapar. Elden çıkarılacak iş biriminin önerilen alıcıya devri Tebliğ kapsamında bir yoğunlaşma işlemi oluşturuyorsa, satış işleminin Kurulca onaylanması durumunda, söz konusu işleme ayrıca bir bildirim gerek kalmaksızın izin verilmiş sayılır. Diğer yandan, önerilen alıcının ilgili diğer kurum ve kuruluşlardan gerekli izinleri alması veya alabileceği konumda olduğunu göstermesi gereklidir. Eğer Kurulun elindeki bilgiler ışığında, önerilen alıcının elden çıkarmayı gerçekleştirme ve gerekli izinleri almasının elden çıkarmayı geciktireceği düşünülüyorsa, alıcının alıcı koşullarını sağlamadığı kabul edilir.

(54) Kurul onayının alınması zorunluluğu; yalnızca alıcının kimliğini değil, aynı zamanda satış anlaşmasını ve taraflarla alıcı arasında yapılacak (geçici olanlar dahil) tüm anlaşmaları da kapsar. Kurul, bu çerçevede söz konusu anlaşmaların taahhütlerle uyumlu olup olmadığını inceler; inceleme sonucunda önerilen alıcının uygun alıcı koşullarını sağlamadığı sonucuna ulaşırsa, alıcının uygun olmadığı yönünde bir ara karar verir. Bu durumda tarafların taahhütlerde öngörülen azami süreler içinde yeni alıcılar önermesi mümkündür. Elden çıkarma uzmanı tarafından yapılacak satış işlemi de taraflarca yapılacak satış işlemi gibi Kurulun onayına tabidir.

1.3.2. Tarafların Ara Dönemdeki Yükümlülükleri

(55) Tarafların şartlı izin kararı ile elden çıkarılacak iş biriminin alıcıya devri arasında kalan “ara dönemde” belirli yükümlülükleri yerine getirmeleri gereklidir. Bu bağlamda, taraflarca sunulacak çözüm önerilerinde şu hususlar bulunmalıdır:

- i) Çözüm önerisinin gerektirmesi durumunda iş birimini ana teşebbüsten ayırma işleminin yürütülmesine ilişkin adımlar;
- ii) Elden çıkarılacak iş biriminin ara dönemde yaşayabilirliğini koruyucu hükümler;
- iii) İş biriminin elden çıkarılması işlemine hazırlık için gerekli adımlar.

Ayırma için adımlar

(56) Yukarıda 1.1.2. numaralı başlık altında özetlendiği üzere, ayırma ile hedeflenen pazarda tek başına var olabilen, rekabet edebilir, taraflardan bağımsız ve ara dönem sonunda uygun bir alıcıya devredilebilecek nitelikte bir iş birimi yaratılmasıdır. Taraflar söz konusu iş biriminin oluşturulmasına ilişkin ayırma sürecinden kaynaklanan maliyetlere ve risklere katlanmak durumundadır.

(57) Genel olarak ayırma işleminin ana aşamalarına ve ayırma kapsamındaki varlık ve işlevlerin tespitine olay bazında karar verilmeli ve ayırma işlemi taahhütlerde açıkça tanımlanmalıdır. Bu doğrultuda, elden çıkarılacak iş biriminin tarafların diğer işleriyle ortaklaşa kullandığı varlık ve personeli uygun olduğu ölçüde elden çıkarılacak iş birimine aktarılır ya da elden çıkarılacak iş birimi için yaşayabilirliği ve rekabet edebilirliğini teminen ayırma sürecinde bazı varlıkların veya işlevlerin yeniden edinilmesi sağlanır. Örneğin elden çıkarılacak iş birimi işlem öncesinde ilgili teşebbüsün genel bilgi işlem hizmetlerinden yararlanırken, ayırma ile birlikte söz konusu iş biriminin bünyesinde bu hizmeti sağlayacak bir bölümün oluşturulması zorunlu hale gelebilir.

(58) Elden çıkarma uzmanı ayırma işleminin taahhütlere uygun bir şekilde gerçekleştirildiğini Kuruma yazılı olarak bildirir.

Elden çıkarılacak iş biriminin ara dönemde korunması

(59) Devir işlemlerinden kaynaklanabilecek belirsizlikler nedeniyle elden çıkarılacak iş biriminin ara dönemde rekabetçi potansiyelini korumak tarafların sorumluluğundadır. Bu nedenle, elden çıkarılacak iş biriminin bağımsızlığının, ekonomik yaşayabilirliğinin, satılabilirliğinin ve rekabet edebilirliğinin ara dönemde de korunabilmesi için tarafların bu konuyla ilgili taahhütte bulunması gereklidir. Söz konusu taahhütler; elden çıkarılacak iş biriminin tarafların elinde bulunan tüm varlıklardan ayrı tutularak ekonomik yaşayabilirliğinin, pazarlanabilirliğinin ve rekabet edebilirliğinin sürdürülmesini sağlamalı, böylelikle elden çıkarılacak iş biriminin ayrı ve satılabilir bir ekonomik değer olarak en iyi biçimde yönetilmesini garanti altına almalıdır. Bu çerçevede taraflar, ara dönemde elden çıkarılacak iş birimine ilişkin bütün değerleri basiretli davranarak korumak ve elden çıkarılacak iş birimi üzerinde olumsuz etkiye sahip olabilecek her türlü davranıştan kaçınmakla yükümlüdürler. Taraflar; özellikle elden çıkarılacak iş biriminin sermaye veya

kredi yapısı gibi gerekli finansal kaynaklarını sağlamak, mevcut iş planına uymak, gerekli idari ve teknik faaliyetleri yürütmek gibi her türlü işlevi yerine getirerek elden çıkarılacak iş biriminin yoğunlaşma işlemi öncesindeki pazar durumunu korumalıdır. Koruma yükümlülüğü özellikle; duran varlıkların, *know-how* ya da fikri mülkiyete konu olabilen diğer gizli nitelikteki bilgilerin, müşteri portföyünün ve çalışanların ticari ve teknik yeterliliklerinin korunmasını da kapsar.

(60) Bunlara ek olarak çözüm önerileri, tarafların anahtar personel niteliğindeki kişilerin elden çıkarılacak iş biriminin ilgili bölümünde kalmasını sağlamak için uygun teşvik ve girişimlerde bulunacaklarına ve söz konusu anahtar personeli tarafların diğer iş birimlerine geçmek konusunda özendirmeyeceklerine ilişkin güvenceler içermelidir. Tarafların ayrıca kendi anahtar personelinin elden çıkarılacak iş biriminin faaliyetleriyle, bu varlığın anahtar personelinin de tarafların işleriyle olan bağlarını kesmeleri gerekir. Eğer elden çıkarılacak iş birimi tüzel kişiliğe sahipse, tarafların hissedarlıktan kaynaklanan yönetime ilişkin haklarını kullanmamaları esastır. Bazı durumlarda, taraflardan elden çıkarılacak iş biriminin en üst yöneticisini ara dönem boyunca geçerli olacak şekilde değiştirmeleri ve bu değişikliği Kurulun onayına sunmaları istenebilir. Söz konusu yönetici elden çıkarılacak iş biriminin ara dönem boyunca taraflardan bağımsız işletilmesinden sorumludur.

Elden çıkarma sürecinde tarafların özel yükümlülükleri

(61) Elden çıkarma işlemine yönelik çözüm önerileri, potansiyel alıcıların elden çıkarılacak iş birimi üzerinde durum tespiti (*due diligence*) yapabilmelerine olanak vermeli, elden çıkarılacak iş birimi hakkında birimin değeri, kapsamı ve ticari potansiyeline yönelik yeterli bilgi edinebilmelerini ve ilgili personele doğrudan ulaşabilmelerini sağlamalıdır.

(62) Taraflar ve/veya elden çıkarma uzmanı, Kuruma düzenli aralıklarla potansiyel alıcılar ve pazarlık aşamasındaki gelişmelerle ilgili raporlar verir. Taraflar ve/veya elden çıkarma uzmanı, elden çıkarma sürecinin sonunda diğer bir anlatımla kapanış anında, Kuruma elden çıkarılması taahhüt edilen iş biriminin Kurulca onaylanan alıcıya devredilerek kapanışın gerçekleştiğini belgeleyen bir nihai bildirim yazısı sunar.

1.4. Elden Çıkarma Uzmanı

1.4.1. Görevleri

(63) Kurum tarafından elden çıkarma işlemlerine ilişkin tüm aşamalarda tarafların taahhütlere uyumunun sürekli biçimde denetlenmesi mümkün olmadığından bu denetimi Kurum adına yapacak bir elden çıkarma uzmanı atanır. Taraflarca yapılacak bu atamanın Kurul tarafından onaylanması gerekir. Elden çıkarma uzmanı görevlerini Kurumun denetim ve gözetiminde sürdürür. Taraflar, elden çıkarma uzmanının elden çıkarma süreciyle ilgili tüm masraflarını karşılamakla yükümlüdür.

(64) Uzman, elden çıkarılacak iş biriminin ara dönemde bağımsız olarak korunmasını ve taahhütte öngörülen koşullar altında uygun alıcıya devrinin sağlanmasını gözetir. Bu kapsamda gereken tüm tedbirleri taraflara önerebilir. Ancak taraflar Kurumun onayı olmaksızın elden çıkarma uzmanına herhangi bir emir ve talimat veremez. Elden çıkarma uzmanının görevleri Kurulun onayıyla atanmasından elden çıkarma işleminin kapanışına kadar sürer.

(65) Taahhüt metni, elden çıkarma uzmanının görev ve yetkilerini belirleyen açık ve ayrıntılı hükümler içermelidir. Elden çıkarma uzmanının Kurum gözetiminde yürüteceği temel görevler ve sahip olması gereken başlıca yetkiler şunlardır:

- Elden çıkarılacak iş biriminin ara dönemde korunmasını ve söz konusu birimin işletilmesini denetlemek,
- Ayırma gereken durumlarda varlıkların paylaşılmasını, ilgili personelin ayrılan ve taraflarda kalan işler arasında dağıtımını ve elden çıkarılacak iş biriminin yeniden edinilmesi gereken unsurların teminini denetlemek,
- Elden çıkarma sürecini, sürece dahil olan potansiyel alıcıları ve bunların elden çıkarılacak iş birimi üzerinde yapacakları durum tespiti işlemlerini inceleyerek tarafların uygun bir alıcı bulma ve elden çıkarma yönündeki çabalarını izlemek,
- Taraflarca bir alıcının önerilmesi durumunda önerilen alıcının uygun alıcı koşullarını sağlayıp sağlamadığı konusunda gerekçeli görüşünü Kuruma sunmak,
- Elden çıkarma sürecinin taahhütlere uygun bir biçimde yürütülüp yürütülmediğine yönelik olarak her aşamaya ilişkin bir rapor hazırlayarak Kuruma sunmak (Kurum elden

çıkarma uzmanından belirli bir konuda yeni veyahut ek bir rapor hazırlamasını isteyebilir.),

- Elden çıkarma sürecinin sonunda elden çıkarılacak iş biriminin hukuki ve fiili devrinin gerçekleşmesini izleyerek kapanışı onaylayan bir bildirim yazısını Kurula sunmak,
- Taraflara ve üçüncü kişilere ait ulaştığı her türlü özel ve ticari sırrı gizli tutmak,

Elden çıkarma uzmanı özellikle aşağıdaki yetkilere sahip kılınmalıdır:

- Tarafların kendilerine tanınan sürede uygun bir alıcı bulamamaları üzerine başlayan uzmanla elden çıkarma döneminde elden çıkarılacak iş birimini taahhütte öngörülen sürede, asgari bir fiyat gözetmeksizin uygun bir alıcıya satarak devretmek,
- Teminatlar ve tazminatlar gibi satış için gerekli gördüğü tüm hüküm ve koşulları satış anlaşmasına koymak,
- Taahhüdün uygulanması ile ilgili olduğu sürece taraflara ve elden çıkarılacak iş birimine ait bilgi ve belgelere ulaşmak, taraflardan yönetsel ve idari destek istemek, elden çıkarma süreci ve potansiyel alıcılar hakkında her türlü bilgiyi edinmek.

1.4.2. Elden Çıkarma Uzmanının Onaylanması

(66) Elden çıkarma uzmanının atanması Kurulun onayına bağlıdır. Elden çıkarma uzmanı adayı/adayları, taraflarca Kurulun şartlı izin kararını izleyen en kısa sürede belirlenerek Kurulun onayına sunulmalıdır. Bu süre, gecikmeyi haklı kılacak herhangi bir haklı neden olmadıkça, kısa kararın tebliğinden itibaren otuz günü geçmemelidir.

(67) Kurul, elden çıkarma uzmanının gerekli niteliklere sahip olup olmadığını olay bazında ilgili pazarın ve ilgili sektörün özelliklerini de göz önünde bulundurarak inceler. Kurula elden çıkarma uzmanının gerekli özelliklere sahip olduğuna ilişkin ayrıntılı bilgileri sunmak tarafların görevidir. Elden çıkarma uzmanlığı için, denetim firmaları ya da danışmanlık firmaları önerilebileceği gibi, ilgili sektörde iş deneyimi olan ve görevin gereklerini yerine getirebilecek nitelik ve kaynaklara sahip kişiler de önerilebilir. Atanması önerilecek elden çıkarma uzmanı, taraflardan bağımsız olarak görevini yerine getirebilecek nitelikte ve çıkar çatışmasına maruz kalmayacak konumda bir kişi olmalıdır. Bu çerçevede Kurul, tarafların kendi denetçilerinin veya yatırım danışmanlarının veyahut yasal temsilcilerinin/avukatlarının elden çıkarma uzmanı olarak atanması taleplerini kabul

etmeyecektir. Tarafların önerisi ve Kurulun onayı üzerine atanan elden çıkarma uzmanı Kurulun onayı veyahut istemi olmaksızın görevden alınamaz.

(68) Elden çıkarma uzmanı için belirlenecek ücret, bu kişinin görevlerini yerine getirmede bağımsızlığını ve etkinliğini zedelemeyecek seviyede düzenlenmelidir. Gerekli gördüğü takdirde Kurul, elden çıkarma uzmanının kimliğini ve görevlerinin özetini yayımlayarak kamuoyuna duyurabilir.

(69) Elden çıkarma uzmanının görevi, çözümün tam ve doğru biçimde uygulanarak elden çıkarma işleminin tamamlandığına ilişkin onayın bir yazı ekinde Kurula sunulmasıyla sona erer.

2. Rakiplerle Bağların Koparılması

(70) Taraflarla rakipler arasındaki bağların yoğunlaşma işleminden kaynaklanan rekabet sorunlarını arttırması halinde, bu bağların koparılması zorunlu olabilir. Örneğin önemli bir rakiple olan bağların koparılması için; bir ortak girişimdeki mevcut payların ya da rakipteki azınlık paylarının veya rakipte yönetsel bir hak vermediği halde getirdiği gelir nedeniyle rekabet sorunu oluşturabilen azınlık paylarının elden çıkarılması gerekebilir. Bazı durumlarda ise, çapraz yönetici yapılarının ortadan kaldırılması veya veto haklarından vazgeçilmesi uygun olabilir.

(71) Rakipler arası anlaşmalar yoğunlaşma işlemiyle birlikte rekabet sorunlarına yol açıyorsa, söz konusu anlaşmaların sona erdirilmesi uygun bir çözüm yolu olabilir. Ne var ki, bir dağıtım anlaşmasının sonlandırılması, ancak söz konusu rakibin ilgili ürünü gelecekte de dağıtabileceğinden ve taraflar üzerinde etkin bir rekabetçi baskı yaratabileceğinden emin olunduğu takdirde, rekabet sorunlarına yönelik uygun bir çözüm olarak görülebilir.

(72) Bu çözümün benimsendiği durumlarda elden çıkarmaya ilişkin uygulama hükümleri imkan verdiği ölçüde uygulanır.

3. Elden Çıkarma Dışındaki Çözümler

(73) Elden çıkarma dışındaki diğer çözümler davranışsal çözüm olarak da nitelendirilmektedir. Elden çıkarma ve/veya rakiplerle bağların koparılması öncelikle tercih

edilen çözüm türleri olmakla birlikte rekabet sorunlarını giderebilecek başka çözümlerin bulunması da olasıdır. Ne var ki, elden çıkarma dışındaki çözümler en az elden çıkarma kadar etkili oldukları takdirde kabul edilir. Bunun nedeni, davranışsal çözümlerin Kurumu teşebbüslerin pazardaki davranışlarını sürekli gözetme yükümlülüğüne maruz bırakması ve dolayısıyla ciddi bir alternatif maliyet yaratmasıdır.

(74) Elden çıkarma dışındaki çözümler istisnai durumlarda tek başına kullanılmakta olup, aslında bu çözümlerin daha sıklıkla elden çıkarmaya destek niteliği taşıdığı görülmektedir. Bu bakımdan elden çıkarma dışındaki çözümler, çoğunlukla elden çıkarma çözümünün pekiştirilmesinde ve kimi durumda da birleşmenin rekabeti kısıtlayıcı etkilerinin ortadan kaldırılmasında faydalı olabilmektedir. Nitekim, elden çıkarmayı gerçekleştirmek veya desteklemek için uzun süreli yükümlülükler içeren çözüm önerileri gerekebilmektedir. Geçiş döneminde uygulanabilecek davranışsal çözüme örnek olarak elden çıkarılacak iş biriminin bağımsız olarak işletilmesine ilişkin “ayrı tutma şartı” gösterilebilir. Bu yolla taraflara, elden çıkarılacak iş birimini bağımsız ve rekabetçi bir durumda tutma yükümlülüğü getirilerek, geçiş döneminde de rekabetin önemli ölçüde azaltılmaması hedeflenmektedir.

(75) Davranışsal çözümlerin tek başına rekabet sorununu gidermedeki yeterliliğinin tespitinde, uygulama ve denetimden kaynaklanacak maliyet ve riskler göz önünde bulundurulacaktır. Bu çerçevede, bir yoğunlaşma işleminde yapısal çözümlerin uygulanması olanaklı değilse, davranışsal çözümlerin tek başına kabul edilmesi söz konusu olabilir. Örneğin mevcut durumda sıkı düzenlemeye tabi ve sürekli izlenen bir pazarda bu türden çözümlerin denetimi ve uygulanması daha kolay olabilir.

(76) Kurul bu çözümlerin sınırlı bir süre ile uygulanmasını kabul edebilir. Süre sınırının kabul edilebilirliği ve sürenin tespiti somut olayın özellikleri çerçevesinde incelenerek karara bağlanacaktır.

3.1. Elden Çıkarma Dışındaki Çözüm Türleri

3.1.1. Erişim Sağlama Çözümleri

(77) Önemli bir altyapıya, ağa; patent, *know-how* ya da diğer fikri mülkiyet hakları gibi teknolojilere ve zorunlu girdilere erişimin sağlanmasına ilişkin çözüm önerileri rakiplerin pazara girişini kolaylaştırmak bakımından bazı durumlarda uygun çözüm yolu olarak kabul

edilebilir. Ancak, bu tür çözüm önerilerinin tek başına kabul edilebilmesi için elden çıkarma çözümleriyle aynı etkinlikte bir sonuç ortaya çıkmalıdır. Diğer bir anlatımla, önerilen çözümle sağlanacak erişim hakları sayesinde pazara giriş engellerinin azaltılması sonucunda pazara kısa sürede yeni rakiplerin gireceğinin ve böylelikle rekabetin önemli ölçüde azaltılması probleminin ortadan kalkacağına şüpheye yer bırakmayacak derecede açık olması gerekmektedir.

(78) Yoğunlaşma işlemi nedeniyle meydana gelen rekabet sorunları pazar kapama etkisine dayanıyorsa, taraf teşebbüslere ait bir ağa veya altyapıya ayrımcı olmayan bir giriş hakkı tanıyan çözüm önerileri uygun görülebilir. Ağ, altyapı veya diğer zorunlu unsurlara erişimin rakiplere açılması yoluyla pazar kapama sorununun etkili biçimde ortadan kalkacağı sonucuna ulaşırsa, bu türden çözüm önerileri kabul edilebilir.

(79) Bunun yanı sıra, belirli fikri mülkiyet haklarının kullanımı, alt pazarda bu teknolojilere girdi olarak ihtiyaç duyan rakiplere pazarın kapanmasına yol açıyor olabilir. Örneğin, tarafların farklı gereçlerin birlikte işlerliği için gerekli olan bir bilgiyi erişime kapatmaları, işleme ilişkin rekabet sorununun temelini oluşturabilir. Benzer biçimde, karşılıklı patent lisansı verilmesi yoluyla işbirliği yapılması gereken bazı sektörlerde, tarafların lisans verme davranışlarının eskiyle aynı koşullarda olmama ihtimali rekabet sorununa yol açabilir. Bu türden rekabet sorunları işlem sonrasında da aynı biçimde ve makul koşullarla lisans verileceğine dair bir taahhülle ortadan kaldırılabilir. Bu tür durumlarda sunulacak çözüm önerisi, ilgili üçüncü şahıslara söz konusu fikri mülkiyet hakkına ilişkin lisansa veya gizli bilgiye erişimi münhasır olmayan bir biçimde açmalıdır. Ayrıca etkililiğini azaltmamak için çözüm önerisinde, lisansın verilme koşulları ve ücreti/bedeli açıkça belirtilmelidir. Alternatif bir yöntem lisansların lisans ücreti/bedeli olmaksızın verilmesi olabilir.

(80) Erişim sağlama çözümleri, genellikle doğası gereği karmaşık bir yapı gösterdiğinden etkili bir biçimde yürütülebilmeleri için erişimin sağlanacağı koşulları belirleyen genel nitelikte hükümler içermeleri gerekir. Diğer yandan, bu türden çözüm önerilerinin etkin bir biçimde uygulandığının doğrulanabilmesi için izlemeye ilişkin yöntem kurallarının ve uygun izleme araçlarının da çözüm önerisinde bulunması zorunludur. Örneğin maliyet yapısını inceleyebilmek bakımından, erişim sağlanan altyapı için ayrı bir hesap tutulması yükümlülüğü gibi, izlemeyi kolaylaştıran hükümler çözüm önerisinde yer almalıdır. Kural olarak çözüm önerilerinin izlenmesinin, söz konusu çözüm önerilerinden yararlanmak

isteyen pazar oyuncuları tarafından yapılması beklenir. Bu çerçevede pazar oyuncuları tarafından zamanında ve etkili bir biçimde yürütülebilen mekanizmaları içeren çözümler öncelikle tercih edilir. Ancak bu noktada vurgulamak gerekir ki, Kurulun bu türden çözüm önerilerini kabul edebilmesi için, taahhüde ilişkin karmaşık yapının, söz konusu çözüm önerisinin etkili biçimde uygulanmasını riske atmaması ve önerilen izleme araçlarının bu çözüm önerilerinin etkili bir biçimde uygulanmasını sağlaması zorunludur.

3.1.2. Uzun Dönemli Münhasır Anlaşmaların Değiştirilmesini İçeren Çözümler

(81) Yoğunlaşma işleminin pazarda yol açtığı değişim, pazarda mevcut bulunan uzun dönemli münhasır anlaşmaların pazardaki rekabet yapısı üzerindeki etkilerini olumsuz hale dönüştürebilir. Bu tür durumlarda rekabet sorunlarını gidermek amacıyla söz konusu anlaşmaların iptali veya değiştirilmesi uygun bir çözüm yolu olabilir. Bununla birlikte pazar kapama etkisine yol açan münhasırlık hukuken olduğu gibi fiilen de ortadan kaldırılmalı, çözüm önerisinde sunulan açıklama ve kanıtlar fiili bir münhasırlık oluşmayacağı yönünde ikna edici olmalıdır.

3.2. Elden Çıkarma Dışındaki Çözümlerde Uygulamaya İlişkin Şartlar

(82) Elden çıkarma çözümlerine ilişkin olarak yukarıda yer verilen uygulama usulü, uygun düştükçe diğer çözüm önerileri bakımından da dikkate alınacaktır. Örneğin, çözüm önerisi bir lisansın devrini konu alıyor ve lisanstan faydalanacak kişinin Kurulca onaylanması öngörülüyorsa, Kurulun belirlediği “uygun alıcı şartları” uygulanabilir. Davranışsal çözümlerin çeşitliliği göz önüne alınarak, bu çözümlere ilişkin genel ilkeler koymak yerine her olayın özellikleri çerçevesinde ayrı değerlendirme yapılması uygun olacaktır. Kurul, davranışsal taahhütlerin uygulanmasını gözetecek bir uzmanın atanmasının yanı sıra, çözüm önerilerinin uygulanması aşamasında taraflarla ilgili üçüncü kişiler arasında ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların çözümü için hızla devreye girerek çözüm önerilerinin pazar oyuncularınca bizzat uygulanmasını sağlayacak bir tahkim mekanizmasının kurulmasını isteyebilir.

IV. ÇÖZÜM ÖNERİLERİNİN SUNULMASINDA USUL

(83) Çözüm önerisi, bildirimle beraber veya bildirimden sonra ön inceleme ve nihai inceleme aşamalarında sunulabilir. Kurul işlemleri değerlendirirken çözüm önerisinin varlığını dikkate alır. Ancak Kurul, işlemin çözüm gerekmeksizin Kanun'un 7. maddesini ihlal etmediği sonucuna ulaşırsa, bir başka deyişle işlem sonucunda pazardaki rekabetin önemli ölçüde azalabileceğine yönelik kaygıların yersiz olduğu tespitinde bulunursa, işleme çözüm önerilerini dikkate almaksızın şartsız biçimde izin verir.

1. Ön İnceleme

(84) Ön inceleme aşamasında bir çözüm önerisinin kabul edilebilmesi için, işleme ilişkin rekabet sorunu açık ve basit bir biçimde tespit edilebilmeli, bu açık sorunu gidermeye yönelik sunulan çözüm de bir o kadar belirgin ve basit olmalıdır. Eğer yapılan incelemede önerilen çözümlerin rekabet ile ilgili kaygıları gidermediği sonucuna ulaşırsa, Kurul işlemleri nihai incelemeye alır.

(85) Ön inceleme aşamasında taraflarca sunulan çözüm önerilerinin Kurulun izin kararına temel oluşturabilmesi için:

(a) Taraflarca üstlenilen esasa ve uygulamaya ilişkin hususlar tam ve ayrıntılı olarak belirtilmelidir.

(b) Usulüne uygun olarak yetkilendirilmiş bir kişi tarafından imzalanmış olmalıdır.

(c) İncelemenin yapılabilmesi için, taahhüde ilişkin yeterli bilgiyi içermelidir.

(ç) Ticari sır içermeyen bir kopyası sunulmalıdır. Bu kopya üçüncü kişilerin, önerilen çözümün rekabet ile ilgili kaygıları etkin ve işleyebilir bir biçimde giderip gidermediğine yönelik tam bir analiz yapabilmesine olanak vermelidir.

(86) Bu koşullara uygun bir biçimde sunulan çözüm önerileri Kurul tarafından değerlendirilir. Kurul uygun görürse konuyla ilgili üçüncü kişilerin görüşlerini alabilir.

(87) Ön inceleme aşamasında süre kısıtı nedeniyle, çözüm önerilerinin kapsamı ve uygulanabilirliği ile işleme ilişkin rekabet ile ilgili kaygıların sürdürülebilir bir biçimde ortadan kaldırılıp kaldırılmadığının analiz edilebilmesi bakımından, gerekli bilgilerin zamanında

sunulması önemlidir. Aksi takdirde Kurul önerilen çözümün işleme ilişkin rekabet sorunlarını ortadan kaldırmadığı sonucuna varabilir.

2. Nihai İnceleme

(88) Kanun'un 10. maddesine göre, nihai incelemeye alınan yoğunlaşma işlemleri Kurulun nihai kararına kadar askıdadır. Askı dönemi, Kanun'un soruşturma usulünü düzenleyen 40 ila 59. maddelerine tabi olduğundan Kurul kararıyla bir katına kadar uzatılmadıkça, en çok altı ay içerisinde tamamlanacak rapora karşı tarafların yazılı ve gerektiğinde sözlü savunmalarının da alınacağı çok aşamalı ve uzun bir süreç halini alabilmektedir. Diğer yandan, yoğunlaşma işlemlerinde ortaya çıkan rekabet sorunlarının ortadan kaldırılmasını hedefleyen çözüm süreci bakımından önemli olan, sunulan çözüm önerisi hakkında yeterli inceleme ve araştırma yapılabilmesi ve çözümün uygun bulunmasıdır. Bu bakımdan incelemeyi yürütmekle görevli meslek personelinin önerilen çözüme ilişkin doğru ve yeterli bir teknik değerlendirmede bulunarak Kurulu bilgilendirmesi, sürecin sağlığı açısından son derece önemlidir.

(89) Nihai inceleme aşamasında raporun tamamlanmasına kadar tarafların çözüm önermesi durumunda, incelemeyi yürütmekle görevli meslek personeli önerilen çözümlerin rekabet sorunlarını gidermede yeterli olduğu kanaatine varırsa, çözüm önerisi, yasal sürenin bitmesi beklenmeden hazırlanacak raporla birlikte ivedilikle Kurul gündemine sunulur. Önerilen çözüm yeterli bulunmadığı takdirde, söz konusu öneri yasal süresi içerisinde tamamlanan raporla birlikte Kurul gündemine sunulur. Bu durumda,

- Kurul çözüm önerisini kabul ederse, işleme taahhütlere bağlı olarak koşullu izin verir,
- Kurul çözüm önerisini yeterli bulmadığı takdirde rapor taraflara tebliğ edilerek yazılı savunmalarını göndermeleri istenir.

(90) Rapor tebliğ edildiği takdirde taraflar, ikinci yazılı savunmaları ile birlikte rekabet sorunlarının giderilmesine yönelik çözüm önerisi sunabilirler ya da mevcut önerilerini geliştirebilirler. Nihai inceleme aşamasında çözüm önerileri ya da bunlara ilişkin değişiklikler en geç nihai inceleme raporuna ilişkin yazılı savunma (ikinci yazılı savunma) ile birlikte sunulabilir. Bu durumda önerilen incelemeyi yürüten meslek personeli tarafından hazırlanan ek yazılı görüşle birlikte Kurul gündemine alınır. İkinci yazılı savunma süresi

geçirildikten sonra sunulacak çözüm önerileri dikkate alınmayacaktır; çünkü yukarıda belirtildiği gibi, çözüm mekanizmasının sağlıklı işleyebilmesi için incelemeyi yapmakla görevli meslek personelinin konuya ilişkin teknik görüşlerinin de ilgili çözüm önerisiyle birlikte Kurula sunulması gereklidir.

(91) Kurul, inceleme konusu yoğunlaşma işleminin taraflarca sunulan çözüm önerileri ve bunlara bağlı taahhütler çerçevesinde değiştirilmesinin ardından Kanun'un 7. maddesini ihlal etmeyeceği sonucuna ulaşırsa, söz konusu işleme sunulan taahhütlere bağlı olarak izin verir.

(92) Çözüm önerileri, taraflarca sunulmakta, Kurul ise izin kararını çözüm önerilerinin uygulanmasına bağlamaktadır. Şart ve yükümlülükler aykırı davranmanın Kanun bakımından hüküm ve sonuçları farklı olduğundan burada şart ve yükümlülük ayırımına dikkat çekilmelidir. Örneğin bir iş biriminin elden çıkarılması şart niteliğinde olup, bir elden çıkarma uzmanının atanması, Kuruma gerekli raporların sunulması gibi elden çıkarmaya ilişkin uygulama aşamalarının ise yükümlülük olarak anlaşılması uygun olacaktır. Şartın ihlali durumunda Kanun'un 7. maddesine aykırılık giderilmemiş olduğundan verilen izin kendiliğinden geçersiz hale gelecek ve izin kararı da hükümsüz kalacaktır. Böyle bir durumda Kurulun Kanun'un 16. maddesi hükümlerini uygulama hakkı saklıdır. Buna karşılık yükümlülüklerin ihlal edilmesi halinde ise, ilgili taraflar hakkında Kanun'un 17. maddesinde öngörülen idari para cezası gündeme gelebilecektir.

EK 1: TAAHHÜT FORMU

2010/4 No.lu Tebliğ'in 14 üncü Maddesi Çerçevesinde Verilecek

Taahhütlere İlişkin Form

Bu form birleşme ve devralma (yoğunlaşma) işlemlerine ilişkin taahhütlerle eş anlı olarak Kuruma sunulması gereken bilgi ve belgeleri belirlemektedir. İstenen bilgi ve belgelerin kapsamı çözümün yapısına ve türüne göre değişebilir.

1. Taahhüdün Tanımı

Sunulan taahhüdün amacı ve uygulama şartları hakkında ayrıntılı bilgi veriniz.

2. Taahhüdün Uygunluğu

Sunulan taahhüdün rekabet sorununu gidermede neden ve nasıl uygun olduğunu gösterir bilgi veriniz.

Elden Çıkarılacak İş Birimine İlişkin Bilgiler

3.1. Elden çıkarmaya konu iş birimini genel olarak tanımlayınız. Bu kapsamda sunulan taahhüde konu varlıkların mülkiyetinin kimde olduğunu, şirket merkezini, yönetim merkezini ve varsa mal veya hizmetin üretim veya sağlanmasına yönelik diğer yerleri, organizasyon yapısını ve elden çıkarılacak iş biriminin yönetsel yapısını ortaya koyan diğer ilgili bilgileri sağlayınız.

3.2. İş biriminin ya da varlıkların elden çıkarılmasına yönelik üçüncü kişi hakları ya da gerekli idari onaylar gibi herhangi bir hukuki engel olup olmadığı ve böyle bir engel varsa bunun niteliği hakkında bilgi veriniz.

3.3. İş birimi kapsamındaki ürünler ve hizmetlerin tanımı ve listesini, özellikle bunların teknik ve diğer özelliklerini, markaları, ilgili mal ve/veya hizmetlerden elde edilen ciroyu ve varsa planlanan yeni ürün ve hizmetleri belirtiniz.

3.4. Araştırma-geliştirme, üretim, pazarlama, satış, lojistik, müşteri ve tedarikçi ilişkileri

gibi temel işletme fonksiyonları elden çıkarılacak iş biriminin bünyesinde bulunmuyorsa bu fonksiyonların nasıl yürütüleceğini tanımlayınız. Söz konusu tanım bu fonksiyonların nasıl yürütüleceğinin yanı sıra elden çıkarılacak iş birimi ile ilişkisini ve fonksiyonun yürütülmesi için kullanılan varlıkları da içermelidir.

3.5. Elden çıkarılacak iş biriminin tarafların kontrolündeki diğer şirketlerle olan ilişkisini aşağıdaki ayrıntılar çerçevesinde tanımlayınız.

- Tedarik, üretim, dağıtım, hizmet veya diğer sözleşmeler,
- Ortaklaşa kullanılan maddi ve gayri maddi varlıklar,
- Ortaklaşa kullanılan veya geçici görevlendirilmiş personel,
- Ortaklaşa kullanılan bilgi işlem sistemleri ya da diğer sistemler,
- Ortak müşteriler.

3.6. Elden çıkarılacak iş birimine ait veya bu birimce kullanılan tüm ilgili maddi ve gayri maddi varlıkları, fikri mülkiyet haklarını ve markaları da içerecek şekilde tanımlayınız.

3.7. Elden çıkarılacak iş biriminin her bir fonksiyonunda çalışan personel sayısı ile faaliyet için zaruri olan personel listesini ve görevlerini de içerecek şekilde bir organizasyon şeması sununuz.

3.8. Müşteri listesini, müşteri kayıtlarına ilişkin bilgiyi, her müşteriye atfedilebilen ciroyu (mutlak ve elden çıkarılacak iş biriminin toplam cirosundaki payını gösterecek şekilde) belirtiniz.

3.9. Elden çıkarılacak iş biriminin ciro ve vergi öncesi kar değerlerine ilişkin geçmiş iki seneye ait rakamların yanı sıra gelecek iki seneye ait tahminleri içerecek şekilde finansal veri sağlayınız.

3.10. Elden çıkarılacak iş biriminin organizasyonunda veya tarafların kontrolündeki diğer iştiraklerle olan bağlarında son iki yılda gerçekleşmiş ve gelecek iki yılda gerçekleşmesi beklenen tüm değişiklikleri belirtiniz.

3.11. Elden çıkarılacak iş biriminin taahhütte tanımlanan faaliyetlerinin kapsamının mevcut durumdaki faaliyetlerinin kapsamından ayrıldığı noktaları açıklayınız.

3.12. Taahhütlerde öngörülen elden çıkarma süresi içerisinde uygun bir alıcının söz konusu elden çıkarılacak varlığı neden devralmak isteyeceğini açıklayınız.

Yukarıdaki bilgi/belgelerin yanı sıra başvuruya, sunulan taahhüdün ticari sır içermeyen bir özeti de eklenir.

EK 2: ÖRNEK TAAHHÜT METNİ³

[*taahhütte bulunan teşebbüslerin adını belirtin*] [*işlemin tanımı (örneğin ...'nin devralınması; ... ile ... arasında tam işlevsel ortak girişim oluşturulması)*] yönelik olarak Rekabet Kurulunun (Kurul) 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 7. maddesine göre yapacağı değerlendirmede dikkate alınmak üzere, işbu Taahhütlerin işlemin 7. madde ihlaline yol açmadığına ilişkin bir Karar almasını (**Karar**) sağlamak için aşağıdaki Taahhütleri (**Taahhüt**) sunar.

Taahhüt ... tarihinde yürürlüğe girer.

1. Tanımlar

Taahhüdün amaçları bakımından

Elden Çıkarılacak İş Birimi: Bölüm 2'de ve iş bu metnin ekinde (Ek) tanımlanan ve tarafların elden çıkarmayı taahhüt ettiği işleri,

Elden Çıkarma Uzmanı: Bildirim konusu işlemin taraflarından bağımsız olan, Kurul tarafından onaylanan ve [X] tarafından atanan, [X]'in Karara ekli koşullara ve yükümlülüklerle uyup uymadığını denetlemekle görevli ve Elden Çıkarılacak İş Birimini hiçbir asgari ücret gözetmeksizin Alıcıya satmak için [X]'ten yetki alan bir ya da daha fazla gerçek veya tüzel kişiyi,

Yürürlük Tarihi: ...

Tarafların Alıcı Bulma Dönemi: Yürürlük Tarihinden itibaren [.] aylık süreyi

Bağımsız Yönetici: Elden Çıkarma Uzmanının gözetimi altında, Elden Çıkarılacak İş Biriminin günlük işlerini yönetmek için [X] tarafından atanan kişiyi,

Anahtar Personel: Ek'te listelendiği şekilde, Elden Çıkarılacak İş Biriminin yaşayabilirliğini ve rekabet edebilirliğini sürdürmesi için gerekli olan tüm personeli,

Personel: Ekte listelenen Anahtar Personel, destek personeli, paylaşılan personel ve ek personel dahil olmak üzere Elden Çıkarılacak İş Biriminde istihdam edilen tüm personeli,

³ İş bu metin taraflar açısından yalnızca yol gösterici niteliktedir.

Alıcı: Elden Çıkarılacak İş Birimini devralan olarak Kurulca onaylanan gerçek veya tüzel kişiyi,

Uzmanla Elden Çıkarma Dönemi: Tarafların Alıcı Bulma Döneminin bitiminden itibaren [-] aylık süreyi,

Kapanış: Elden Çıkarılacak İş Biriminin mülkiyetinin Alıcıya devredildiği anı,

[X]: [-] kanunları uyarınca kurulmuş, merkezi [-]'de bulunan ve [-]Ticaret Sicilinde, [-] sayıyla kayıtlı olan *[işletmelerini elden çıkaracak olan İlgili Teşebbüsün(lerin) tam ticari unvanını belirtin]* ifade eder.

2. Elden Çıkarılacak İş Birimi

2.1. Elden çıkarma taahhüdü

4054 sayılı Kanun'un 7. maddesinin ihlalini engellemek için [X], Uzmanla Elden Çıkarma Döneminin sonuna kadar, Elden Çıkarılacak İş Birimini, Kurulun onayladığı bir Alıcıya, Kurulun onayladığı satış koşullarıyla, karlı ve yaşayabilir bir işletme olarak, devretmeyi ya da devredilmesini sağlamayı taahhüt eder. Elden çıkarma için [X], Tarafların Alıcı Bulma Döneminde uygun bir Alıcı bulmayı ve Elden Çıkarılacak İş Biriminin satışı için bağlayıcı satış anlaşması yapmayı taahhüt eder. Tarafların Alıcı Bulma Döneminin sonuna kadar [X] böyle bir anlaşma yapmamış olursa, Elden Çıkarma Uzmanına, Uzmanla Elden Çıkarma Döneminde, Elden Çıkarılacak İş Birimini satmak için münhasır yetki verir.

[X] Uzmanla Elden Çıkarma Döneminin sonuna kadar bağlayıcı bir satış anlaşması yaptığı, Kurulun Alıcıyı ve satış koşullarını onayladığı ve Elden Çıkarılacak İş Biriminin satışının Kapanışı, Alıcının ve satış koşullarının Kurul tarafından onaylanmasından sonra en geç üç ay içerisinde gerçekleştiği takdirde, [X]'in bu taahhüde uyduğu kabul edilir.

2.2. Elden Çıkarılacak İş Biriminin Tanımı

Elden Çıkarılacak İş Birimi [Elden Çıkarılacak İş Biriminin özet tanımını yapın]'den oluşur. Güncel olarak işletildiği şekliyle Elden Çıkarılacak İş Biriminin yasal ve işlevsel yapısı Ekte tanımlanmaktadır. Ekte daha detaylı olarak tanımlandığı şekilde Elden Çıkarılacak İş Birimi aşağıda sayılanları içerir:

- a. Elden Çıkarılacak İş Biriminin mevcut işleyişine katkıda bulunan veya

yaşayabilirliğini ve rekabet edebilirliğini sağlamak için gerekli olan tüm maddi ve gayri maddi varlıklar (fikri mülkiyet hakları dahil),

- b. Elden Çıkarılacak İş Birimine resmi kurumlar tarafından verilen lisans, izin ve yetkiler,
- c. Elden Çıkarılacak İş Birimine ait sözleşme, kira, taahhüt ve müşteri siparişleri, tüm müşteri, kredi kayıtları ve diğer kayıtlar (a ile c'de sayılan maddeler bundan sonra toplu olarak **Varlıklar** olarak anılacaktır),
- d. Personel.

3. Taahhüt

3.1. Yaşayabilirliğin, Satılabilirliğin ve Rekabet Edebilirliğin Korunması

Yürürlük Tarihinden Kapanışa kadar [X], Elden Çıkarılacak İş Biriminin yaşayabilirliğini, satılabilirliğini ve rekabet edebilirliğini basiretli tacir gibi korur. [X] özellikle şunları taahhüt eder:

- a. Kendi yetkisiyle, Elden Çıkarılacak İş Biriminin değeri, yönetimi ya da rekabet edebilirliği üzerinde önemli olumsuz etkileri olabilecek veya Elden Çıkarılacak İş Biriminin faaliyetlerinin yapısını ve kapsamını ya da endüstriyel veya ticari stratejisini ya da yatırım politikasını değiştirecek bir faaliyette bulunmamak,
- b. Mevcut işletme planları temelinde ve bunları sürdürerek Elden Çıkarılacak İş Biriminin gelişmesi için yeterli kaynak temin etmek,
- c. Anahtar Personelin Elden Çıkarılacak İş Biriminde kalmasını sağlamak için uygun önlemler almak.

3.2. [X]'in Elden Çıkarılacak İş Birimini Ayrı Tutmaya Yönelik Yükümlülükleri

[X] Yürürlük Tarihinden Kapanışa kadar Elden Çıkarılacak İş Birimini, kendisinde kalan işletmelerden ayrı tutmayı ve Elden Çıkarılacak İş Biriminin Anahtar Personelinin, Bağımsız Yöneticisi dahil olmak üzere, kendisinde kalan herhangi bir işletmeyle ilişkisi olmamasını sağlamayı taahhüt eder.

[X] Elden Çıkarma Uzmanının gözetimi altında, Elden Çıkarılacak İş Biriminin yönetiminden sorumlu olacak Bağımsız Yönetici atayacaktır. Bağımsız Yönetici Elden Çıkarılacak İş Birimini; ekonomik açıdan yaşayabilirliğini, satılabilirliğini, rekabet

edebilirliğini ve bildirim konusu işlemin taraflarının elinde bulunan işlerden bağımsızlığını sağlamak amacıyla basiretli bir tacir gibi yönetir.

[X] Yürürlük Tarihinden sonra Elden Çıkarılacak İş Birimi ile ilgili ticari sır, know-how ya da diğer gizli veya şirkete özel herhangi bir bilgi edinmemesini sağlamak üzere gerekli tüm tedbirleri alır. [X] Elden Çıkarılacak İş Biriminin devredilmesi için gereken ya da [X]'e açıklanması kanunen gerekli olan bilgileri edinebilir.

Bildirime konu işlemin tarafları, Elden Çıkarılacak İş Birimine transfer edilen Anahtar Personeli, Kapanıştan sonra [-] süre boyunca işe almamayı taahhüt eder.

3.3. Durum Tespiti

Potansiyel Alıcıların Elden Çıkarılacak İş Birimi için makul bir durum tespiti yapmalarını ve yeterli bilgi edinmelerini sağlamak amacıyla, [X]

- a. Potansiyel Alıcılara Elden Çıkarılacak İş Birimi ile ilgili yeterli bilgi verir,
- b. Potansiyel Alıcılara Personelle ilgili yeterli bilgi verir ve Personele ulaşmalarına olanak sağlar.

3.4. Raporlama

[X], Yürürlük Tarihinden sonra her ay için izleyen ayın 10. gününe kadar (ya da Kurulun talep ettiği başka bir tarihte) Elden Çıkarma Uzmanına Elden Çıkarılacak İş Biriminin potansiyel Alıcılarıyla ilgili ve bu potansiyel Alıcılarla yapılan görüşmelerdeki gelişmelerle ilgili olarak yazılı rapor verir.

4. Alıcı

Alıcılar için aşağıda belirtilen kriterler, "Alıcı Koşulları"dır;

- a. Alıcı bildirim konusu işlemin taraflarından bağımsız ve taraflarla ilişkisizdir.
- b. Alıcı finansal kaynaklara, iş deneyimine, Elden Çıkarılacak İş Birimi aracılığıyla pazarda etkin bir rakip olma yeteneğine sahip olacaktır.
- c. Alıcıyla yapılacak devir işlemi rekabet ile ilgili yeni bir soruna yol açmayacaktır. Böyle bir sorunun varlığı halinde yeni bir çözüm önerisi getirilmeyecektir.
- d. Alıcıya yapılacak devir işlemi taahhütlerin uygulanmasının gecikmesi riskini ortaya çıkarmayacaktır. Bu nedenle Alıcı Elden Çıkarılacak İş Biriminin devri konusunda

tüm ilgili düzenleyici otoritelerden gerekli izinleri alabilecek nitelikte olacaktır.

Nihai ve bağlayıcı nitelikteki satış anlaşmasının yürürlüğe girmesi Kurulun onayına bağlıdır. [X], Alıcıyla anlaşmaya vardığında, anlaşmanın nihai halini ve Alıcı Koşullarının karşılandığına dair gerekçelerini Kurula ve Elden Çıkarma Uzmanına sunacaktır.

5. Elden Çıkarma Uzmanı

5.1. Atanma Prosedürü

Yürürlük Tarihinden itibaren en geç bir hafta içerisinde [X], Taahhütte belirlenen görevleri yürütecek Elden Çıkarma Uzmanı olarak atamayı önerdiği bir ya da birden fazla kişinin listesini onay için Kurula sunacaktır. Kurul önerilen Elden Çıkarma Uzmanlarını onaylama ya da reddetme ve önerilen yetkilendirme anlaşmasının Elden Çıkarma Uzmanının yükümlülüklerini yerine getirmesi için gerekli gördüğü değişikliklere tabi olarak onaylama yetkisine sahiptir. Elden Çıkarma Uzmanı Kurulun onayladığı yetkilendirme anlaşması uyarınca, Kurulun onayından sonra bir hafta içinde atanır. Önerilen Elden Çıkarma Uzmanı ya da uzmanları reddedilirse [X], ret kararı bildirildikten sonra bir hafta içerisinde yeni isim bildirir.

Elden Çıkarma Uzmanı bildirim konusu işlemin taraflarından bağımsızdır, gerekli niteliklere sahiptir ve taraflarla çıkar çatışması içerisinde olamaz. Bildirim konusu işlemin tarafları Elden Çıkarma Uzmanına görevini bağımsız ve etkin bir şekilde yapmasına engel olmayacak seviyede ücret ödeyecektir.

Öneri Kurulun önerilen Elden Çıkarma Uzmanının bir önceki paragrafta belirlenen gereklilikleri karşıladığını teyit etmek için yeterli bilgileri ve Elden Çıkarma Uzmanının bu Taahhüt uyarınca görevlerini yapabilmesi için gerekli yetkileri içerir.

5.2. Elden Çıkarma Uzmanının Görevleri

Elden Çıkarma Uzmanı Taahhüde uyulmasını sağlamak için belirlenen görevleri üstlenir. Kurul resen ya da Elden Çıkarma Uzmanı veya [X]'in talebi üzerine Karara ekli şart ve yükümlülüklerle uygunluğu sağlamak için Elden Çıkarma Uzmanına emir ya da talimat verebilir.

Taahhüdün uygulanması ile ilgili olduğu sürece Elden Çıkarma Uzmanı bildirim konusu işlemin taraflarına ve Elden Çıkarılacak İş Birimine ait bilgi ve belgelere ulaşma,

bildirim konusu işlemin taraflarından yönetsel ve idari destek isteme, elden çıkarma süreci ve potansiyel Alıcılar hakkında her türlü bilgiyi edinme yetkisine sahiptir.

Elden Çıkarma Uzmanının Görev ve Yükümlülükleri

- a. Kurula ilk raporunda Karara ekli şart ve yükümlülükler uygunluğu nasıl denetleyeceğini tanımlayan detaylı bir çalışma planı önerir,
- b. Ekonomik yaşayabilirliği, satılabilirliği ve rekabet edebilirliğinin sürdürülmesini sağlamak amacıyla, Elden Çıkarılacak İş Biriminin devam eden yönetimini gözlemler ve [X]'in Karara ekli şart ve yükümlülükler uymadığını denetler. Bu amaçla Elden Çıkarma Uzmanı:
 - i) Taahhüdün 3.1 ve 3.2 kısımları uyarınca Elden Çıkarılacak İş Biriminin ekonomik yaşayabilirliği, satılabilirliği ve rekabet edebilirliğinin korunup korunmadığını ve Elden Çıkarılacak İş Biriminin bildirim konusu işlemin Taraflarının elinde kalan işlerden ayrı tutulup tutulmadığını denetler,
 - ii) [X] ile görüşerek Yürürlük Tarihinden itibaren [X]'in Elden Çıkarılacak İş Birimi ile ilgili ticari sır, know-how, ticari bilgi ya da gizli veya şirkete özgü başka herhangi bir bilgiyi edinmemesini sağlamak için gerekli tedbirlere karar verir, özellikle, yaşayabilirliğinden taviz verilmeden, Elden Çıkarılacak İş Biriminin merkezi bir teknoloji ağı ile ilişkisini, mümkün olduğu ölçüde kesmeye çalışır ve böyle bir bilginin [X]'e Elden Çıkarılacak İş Biriminin devredilmesi için ya da kanunen gerekli olduğu için [X]'e açıklanıp açıklanmayacağına karar verir.
 - iii) Ayırma gereken durumlarda Elden Çıkarılacak İş Birimi ve [X] ya da Bağlantılı Teşebbüsler arasında varlıkların paylaşılmasını, ilgili Personelin ayrılan ve bildirim konusu işlemin Taraflarında kalan işler arasında dağıtımını ve Elden Çıkarılacak İş Biriminin yeniden edinmesi gereken unsurların teminini denetler,
- c. Karara ekli şart ve yükümlülükler uyarınca Elden Çıkarma Uzmanına verilen diğer görevleri yapar,
- d. Karara ekli şart ve yükümlülükler, özellikle Elden Çıkarılacak İş Biriminin ekonomik

yaşayabilirliği, satılabilirliği ve rekabet edebilirliğinin devam ettirilmesi, Elden Çıkarılacak İş Biriminin ayrı tutulması ve rekabet açısından hassas bilgilerin açıklanmaması yükümlülüklerine [X]'in uyması için kendisinin gerekli gördüğü tedbirleri [X]'e önerir,

- e. Elden çıkarma sürecini, sürece dahil olan potansiyel Alıcıları ve bunların Elden Çıkarılacak İş Birimi üzerinde yapacakları durum tespiti işlemlerini inceleyerek [X]'in uygun bir Alıcı bulma ve elden çıkarma yönündeki çabalarını izler,
- f. Kurula her ay sonunu takiben 15 gün içerisinde yazılı bir rapor gönderir, aynı zamanda bu raporun gizli olmayan bir kopyasını [X]'e iletir. Rapor Elden Çıkarılacak İş Biriminin faaliyetlerinin yürütülmesini ve yönetimini kapsar böylelikle Kurul işletmenin Taahhüde uygun olarak yönetilip yönetilmediğini ve elden çıkarma süreci ile birlikte potansiyel Alıcıları değerlendirir. Elden Çıkarma Uzmanı haklı gerekçelere dayanarak [X]'in Taahhüde uymadığına karar verirse Kurula derhal yazılı rapor verir ve bu raporun gizli olmayan bir kopyasını [X]'e iletir,
- g. [X]'in bir Alıcı önerilmesi durumunda önerilen Alıcının Alıcı Koşullarını sağlayıp sağlamadığı konusunda gerekçeli görüşünü Kuruma sunar. Ayrıca elden çıkarma sürecinin sonunda Elden Çıkarılacak İş Biriminin hukuki ve fiili devrinin gerçekleşmesini izleyerek Kapanışı onaylayan bir bildirim yazısını Kurula sunar,
- h. Uzmana Bağlı Elden Çıkarma Döneminde, Elden Çıkarma Uzmanı, Kurulun Alıcıyı ve bağlayıcı satış anlaşmasını onaylaması kaydıyla Elden Çıkarılacak İş Birimini, bir Alıcıya asgari fiyat olmaksızın satar. Elden Çıkarma Uzmanı, satış anlaşmasına Uzmanla Elden Çıkarma Döneminde hızlı bir satış için uygun gördüğü hüküm ve koşullar ile teminatlar ve tazminatlar gibi satış için gerekli gördüğü tüm hüküm ve koşulları satış anlaşmasına koyar,

5.3. [X]'in Elden Çıkarma Uzmanı'na Dair Görev ve Yükümlülükleri

[X] Elden Çıkarma Uzmanına, görevlerini yapmak için gerek duyabileceği işbirliği, yardım ve bilgileri sağlar ve danışmanlarının da bunları sağlamasını temin eder. Elden Çıkarma Uzmanının, Taahhüt uyarınca görevlerini yapmak için [X]'in ya da Elden Çıkarılacak İş Biriminin her türlü defter, kayıt, belge, yönetici ya da diğer personel, tesisler, binalar ve teknik bilgilerine tamamen erişmesini sağlar ve Elden Çıkarma Uzmanına talep

üzerine herhangi bir belgenin kopyasını verir.

[X], Elden Çıkarma Uzmanına, Elden Çıkarılacak İş Biriminin yönetimi adına talep edebileceği tüm idari desteği sağlar. Bu, genel merkez düzeyinde yürütülen, Elden Çıkarılacak İş Birimi ile ilgili tüm idari destek işlevlerini kapsar. [X] talep üzerine Elden Çıkarma Uzmanına potansiyel Alıcılara verilen bilgileri sunar, özellikle durum tespiti prosedüründe potansiyel Alıcılara sağlanan diğer bilgilere erişim imkanı sunar ve danışmanlarının bu bilgileri vermesini temin eder. [X], Elden Çıkarma Uzmanına potansiyel Alıcıların listesini sunar ve Elden Çıkarma Uzmanının elden çıkarma sürecindeki tüm gelişmelerle ilgili bilgi sahibi olmasını sağlar.

[X], Elden Çıkarma Uzmanına, satışı ve Kapanışı yapmak amacıyla gerekli tüm eylem ve işlemleri gerçekleştirmek için usulüne uygun olarak imzalanmış kapsamlı bir vekalet verir ve/veya Bağlantılı Teşebbüslerin bu vekaleti vermesini sağlar.

[X], ağır ihmal ya da kasıttan kaynaklanmadığı sürece Elden Çıkarma Uzmanının yetkilerini kullanmasından dolayı [X]'e karşı herhangi bir sorumluluğunun bulunmadığını beyan eder.

5.4. Elden Çıkarma Uzmanının Değiştirilmesi, Görevden Alınması ve Yeniden Atanması

Elden Çıkarma Uzmanı Kurulun onayı bulunmadıkça görevden alınamaz ve değiştirilemez,

Elden Çıkarma Uzmanı Kurul onayıyla görevini bırakmışsa, usulüne uygun olarak atanan yeni Elden Çıkarma Uzmanı göreve başlayıncaya kadar görevine devam etmek zorundadır.

Elden Çıkarma Uzmanı, kendisinin yetkilendirildiği Taahhüt tamamen uygulandıktan sonra, Kurulun görevlerine son vermesinin ardından görev yapmayı bırakır. Ancak ilgili çözümlerin tam ve doğru olarak uygulanmadığı ortaya çıkarsa Kurul herhangi bir tarihte Elden Çıkarma Uzmanının yeniden atanmasını isteyebilir.

.....

[Tarafların adını belirtin]

Adına tam yetkili

EK

1. Elden Çıkarılacak İş Birimi şimdiye kadar yürütüldüğü şekliyle şu yasal ve işlevsel yapıya sahiptir: *[Organizasyon şeması dahil olmak üzere Elden Çıkarılacak İş Biriminin yasal ve işlevsel yapısını tanımlayın].*
2. Bu Taahhüdün 2.2. numaralı bölümüne göre, Elden Çıkarılacak İş Birimi aşağıda sayılanları kapsar ancak bunlarla sınırlı değildir:
 - a. Ana maddi varlıklar: *[esas maddi varlıkları belirtin örn. xyz fabrikası/depo/ abc'deki boru hattı/ ve fabrikanın/deponun yer aldığı arsa/arazi; Ar-Ge tesisleri]*
 - b. Ana gayri maddi varlıklar: *[maddi olmayan esas varlıkları belirtin. Bu özellikle (i) marka isimleri ve (ii) Elden Çıkarılacak İş Biriminin faaliyetlerinin yürütülmesinde kullanılan diğer fikri mülkiyet haklarını kapsar.]*
 - c. Ana lisanslar, izinler ve diğer yetkiler: *[Ana lisanslar, izinler ve diğer yetkileri belirtin.]*
 - d. Ana sözleşmeler, anlaşmalar, kiralalar, taahhüt ve mutabakatlar: *[ana sözleşmeleri vs. belirtin.]*
 - e. Müşteri, kredi ve diğer kayıtlar *[Uygun olduğu durumlarda daha detaylı sektöre özgü göstergelere göre ana müşteri, kredi ve diğer kayıtları belirtin]*
 - f. Personel *[Merkezi Ar-Ge personeli gibi Elden Çıkarılacak İş Biriminin esas işlevlerini sağlayan personel dahil olmak üzere genel olarak transfer edilecek personeli belirtin.]*
 - g. Anahtar Personel *[Uygun olduğu durumlarda Bağımsız Yönetici dahil olmak üzere Anahtar Personelin isimlerini ve görevlerini belirtin.]*
 - h. Aşağıdaki ürün ya da hizmetlerin [X] ya da Bağlantılı Teşebbüsler tarafından Kapanıştan sonra [-] tarihine kadar geçici sürede sağlanması için düzenlemeler *[Elden Çıkarılacak İş Biriminin ekonomik yaşayabilirliğini ve rekabet edebilirliğini sürdürmek için geçiş döneminde sağlanacak olan malları ya da hizmetleri belirtin].*
3. Elden Çıkarılacak İş Birimine aşağıdakiler dahil değildir:

i.

ii. [*Elden Çıkarılacak İş Biriminin neleri kapsamadığını açıkça belirtmek [X]'in sorumluluğundadır.*]