



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

# FASON ÜRETİM VE TEKNOLOJİ TRANSFERİ ANLAŞMALARINDA GRUP MUAFİYETİ TARTIŞMALARI



TÜSİAD REKABET HUKUKU TOPLANTILARI SERİSİ-3



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

**FASON ÜRETİM VE TEKNOLOJİ TRANSFERİ  
ANLAŞMALARINDA GRUP MUAFIYETİ  
TARTIŞMALARI**

**29 HAZİRAN 2007**

**TÜSİAD REKABET HUKUKU TOPLANTILARI SERİSİ-3**

**Mayıs 2008**

**(Yayın No: TÜSİAD-T/2008-5-465)**

Meşrutiyet Caddesi, No. 46 34420 Tepebaşı/İstanbul  
Telefon: (0212) 249 07 23 • Faks: (0212) 249 13 50

© 2008, TÜSİAD

*Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü, 4110 sayılı Yasa ile değişik 5846 sayılı FSEK uyarınca, kullanılmazdan önce hak sahibinden 52. Maddeye uygun yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekil ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak, çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak, kiralanmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak, telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz.*

ISBN : 978-9944-405-38-6

**Graphis Matbaa**

Yüzyıl Mahallesi Matbaacılar Sitesi 1. Cadde No: 139 Bağcılar /İSTANBUL  
Telefon: (0212) 629 06 07 Pbx Faks: (0212) 629 03 85  
www.graphis.com.tr

# ÖNSÖZ

*TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve işadamları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür.*

*TÜSİAD, demokrasi ve insan hakları evrensel ilkelerine bağlı, girişim, inanç ve düşünce özgürlüklerine saygılı, yalnızca asli görevlerine odaklanmış etkin bir devletin var olduğu Türkiye'de, Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedefine ve ilkelerine sadık toplumsal yapının gelişmesine ve demokratik sivil toplum ve laik hukuk devleti anlayışının yerleşmesine yardımcı olur. TÜSİAD, piyasa ekonomisinin hukuksal ve kurumsal altyapısının yerleşmesine ve iş dünyasının evrensel iş ahlakı ilkelerine uygun bir biçimde faaliyette bulunmasına çalışır. TÜSİAD, uluslararası entegrasyon hedefi doğrultusunda Türk sanayi ve hizmet kesiminin rekabet gücünün artırılarak, uluslararası ekonomik sistemde belirgin ve kalıcı bir yer edinmesi gerektiğine inanır ve bu yönde çalışır. TÜSİAD, Türkiye'de liberal ekonomi kurallarının yerleşmesinin yanı sıra, ülkenin insan ve doğal kaynaklarının teknolojik yeniliklerle desteklenerek en etkin biçimde kullanımını; verimlilik ve kalite yükselişini sürekli kılabilecek ortamın yaratılması yoluyla rekabet gücünün artırılmasını hedef alan politikaları destekler.*

*TÜSİAD, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde, ülke gündeminde bulunan konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurur ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının oluşmasını sağlar.*

*TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu, Türkiye’de sanayi ve şirket kesiminin rekabet gücünü olumlu yönde etkileyecek bir rekabet politikasının oluşması ve rekabetçi piyasa yapısının sağlıklı işlemlerini sağlamak amacıyla gerekli tedbirlerin alınması yönünde çalışmalar yapmaktadır.*

*Bu amaçlar doğrultusunda, bütün TÜSİAD üye ve uzmanlarının katılımına açık olarak Rekabet Kurumu yetkililerinin katılımı ile birlikte periyodik olarak “Rekabet Hukuku Toplantıları” düzenlemektedir. Söz konusu toplantılarda rekabet hukuku alanında uygulamaya ya da mevzuata ilişkin olarak tematik ya da sektörel bazda önceden belirlenen teknik konuların ele alınması hedeflenmektedir.*

*Bu rapor Rekabet Kurumu uzmanları Yüksel Kaya ve Haluk Arı’nın katılımları ile 29 Haziran 2007 tarihinde "4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun Fason Üretim Anlaşmalarına Uygulanmasına İlişkin Kılavuz Taslağı" ile "Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ Taslağı"na ilişkin olarak düzenlenen “Fason Üretim ve Teknoloji Transferi Anlaşmalarında Grup Muafiyeti Tartışmaları” başlıklı üçüncü toplantıda yapılan konuşmaları ve sunumları içermektedir.*

**Mayıs 2008**

# İÇİNDEKİLER

Açılış Konuşması.....	7
<b>TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı Kemal Erol</b>	
I. Oturum : Teknoloji Transferi Anlaşmaları.....	11
<b>Oturum Başkanı Kemal Erol</b>	
TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı.....	13
<b>Yüksel Kaya</b>	
Rekabet Kurumu Uzmanı.....	13
Soru ve Cevap.....	37
II. Oturum : Fason Üretim Anlaşmaları.....	47
<b>Oturum Başkanı Kemal Erol</b>	
TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı.....	49
<b>Haluk Arı</b>	
Rekabet Kurumu Uzmanı.....	49
Soru ve Cevap.....	59



TÜSİAD  
REKABET ÇALIŞMA GRUBU  
BAŞKANI KEMAL EROL'UN  
AÇILIŞ KONUŞMASI





***Kemal Erol (TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı):***

Zahmet edip geldiğiniz için hepinize teşekkür ediyorum.

Bugün tekrar Rekabet Kurumundan çok değerli 2 arkadaşım ile beraber TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubunun etkinlikleri çerçevesinde birbirlerine bağlantılı 2 ayrı konuyu birlikte masaya yatıracağız. Bildiğiniz gibi daha önce 2 toplantı yapmıştık ama özellikle teknoloji transferi anlaşmalarına grup muafiyeti sağlanmasına ilişkin Grup Muafiyeti Tebliğ Taslağı<sup>1</sup> ve yine fason üretim anlaşmalarına rekabet kurallarının uygulanmasına ilişkin rehber taslağı<sup>2</sup> bildiğiniz gibi internet sitesinde bir süredir Rekabet Kurumu tarafından görüşlere açılmıştı. Hatta Rekabet Kurumu ilgili kurum ve kuruluşlara, şahıslara görüşlerini sormuştu. Toplanan görüşlerin sonuçlanmakta olduğunu öğrendik. Bu ayki konuyu belirlemek için yaptığımız ön görüşmede Rekabet Kurumu Başkan Yardımcısı ve arkadaşlarım bu tebliğ taslağı ile rehber taslağının bugünlerde Kurul gündemine sunulacağı haberini verdiler. Öyle olunca biz de bu iki konuya öncelik vermeyi ve ikisini birden sizlerle birlikte tartışmanın daha yararlı olacağını düşündük.

- 
1. 10.01.2008 tarihli ve 2008/2 sayılı "Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği" Rekabet Kurumunun web sitesinde yayınlanmaktadır. (R.G Tarihi: 23.01.2008, R.G No: 26765)
  2. 10.01.2008 tarihli "Rakipler Arasında Olmayan Belirli Nitelikteki Fason Üretim Anlaşmalarına İlişkin Kılavuz" Rekabet Kurumunun web sitesinde yayınlanmaktadır.



Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin  
Grup Muafiyet Rejimi

Oturum Başkanı:

Kemal Erol  
TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı

Konuşmacılar:

Yüksel Kaya  
Rekabet Kurumu Uzmanı

Haluk Arı  
Rekabet Kurumu Uzmanı



***Kemal Erol:***

Her iki konuda da çok değerli uzman arkadaşlarım ayrı ayrı, kahve molasından önce teknoloji transfer tebliğini, kahve arasından sonra da fason üretim anlaşmaları için rehber taslağını anlatacaklar. Kendi aralarında yaptıkları işbölümü çerçevesinde Yüksel Kaya ilk bölümde teknoloji transfer tebliği taslağını bizlere takdim edecek. On-  
dan sonra sizlerden gelebilecek soruları ve cevapları tartışmak için kahve arasına kadar vaktimiz olursa bunları konuşacağız. Sunum uzun sürerse kahve arasından sonra ara vereceğiz. Onun için Yüksel Bey buyurun söz sizin.

**Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğ Taslağı**  
**Yüksel Kaya (Rekabet Uzmanı)**  
**M.Haluk Arı (Rekabet Uzmanı)**  
**İstanbul, 29 Haziran 2007**

***Yüksel Kaya:***

Çok teşekkürler, ben öncelikle hepimize hoş geldiniz demek istiyorum. TÜSİAD'a da bu Tebliğ Taslağını sizinle paylaşma imkanı tanıdığı için teşekkür etmek istiyorum.

Öncelikle Taslağa geçmeden önce evveliyatı ile ilgili bilgi vermek istiyorum. Daha önce Avrupa Komisyonunun yürürlükte olan 240/96 sayılı Teknoloji Transferi anlaşmalarına dair Tüzüğüne uygun bir tebliğ hazırlamak istemiştik. Ancak gerekli çalışmaları yaptıktan sonra Türkiye'de mevcut bir takım fikri haklara ilişkin kanun hükmünde kararname ve kanunlardan dolayı 240/96'ya uyumlu bir mevzuat çıkarma konusunda bazı tereddütlerimiz olduğu için bu tebliğ taslağı maalesef yürürlüğe girmedi. Daha sonra Komisyon yaklaşımını 2004 yılında değiştirdi ve 772/2004 sayılı yeni bir Tüzük çıkardı ve biz de bununla uyumlu bir Tebliğ Taslağı hazırlama faaliyetine giriştik. Ve hazırladığımız metni Şubat ayı sonunda web sitemize koyduk ve ilgililerin görüşlerine açtık. Şu aşamada da gelen görüşleri dikkate alarak bu çalışmaları sonlandırmamız söz konusu. Ne zaman yürürlüğe gireceğine ilişkin herhangi bir tarih vermek pek mümkün değil ama 2008 içinde olmasını bekliyoruz. Bu Tebliğ Taslağını 3 kişilik bir ekiple oluşturduk, ben, meslektaşlarım Rekabet Uzmanı Haluk Arı ve Uzman Yardımcısı Mehmet Selim Ünal. Selim Bey görevli olduğu için burada değil ama onun da adını zikretmek istiyorum.

## **Fikri Haklarla ilgili Hukuki Düzenlemeler ve 4054 sayılı Kanun**

Fikri haklara yönelik hukuki düzenlemelerde, lisans verenin sadece tek bir lisans alana lisans vermesini, kendisinin de hakkını açıkça saklı tutmadıkça lisans konusunu kullanmamasını içeren yükümlülükler (inhisari lisans) altına girebileceği ifade edilmektedir.

Teknoloji Transferi anlaşmaları derken patent, endüstriyel tasarım, know-how, yazılım üzerindeki haklara ilişkin lisans veren anlaşmaları kastediyoruz. Teknoloji transferi anlaşması ifadesini bütün bu lisans anlaşmalarını kapsayan biçimde kullanacağız. Biz teknoloji transferi anlaşmalarına konu olan patent, faydalı model, know-how gibi unsurlara kısaca fikri haklar diyoruz. Fikri hakların kullanımları da lisans sözleşmeleri vasıtası ile olabiliyor. Bu Tebliğ Taslağı, lisans sözleşmelerine 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanununun 5. maddesinin uygulanmasına ilişkin. Bu tür haklar, herkese karşı ileri sürülebilen mutlak nitelikte haklar tanıyor. Örneğin bir ürün patentiniz varsa, patentli ürünü üçüncü bir tarafın üretmesine ve satmasına engel olabilirsiniz. 20 yıl boyunca patentli ürünü sadece siz üretebilir ve sadece siz satabilirsiniz. Ve bir başkasına lisans vermediğiniz takdirde üçüncü bir kişinin patentli ürününüzü üretmesine engel olursunuz. Dolayısıyla, patent hakkı, herkese karşı ileri sürülebilen tekel karakterinde haklar tanıyor.

Lisanslar da inhisari veya basit lisans şeklinde olabilir. Basit lisans dediğimiz, örneğin bir teşebbüse patentli ürün üretimine ilişkin belli bir bedel karşılığında yetki veriyorsunuz. İnhisari olduğu takdirde, örneğin bölge bazında inhisari bir lisans olduğunu düşünelim, belli bir bölgede tek bir teşebbüse patentli ürün üretme konusunda lisans veriyorsunuz ve kendiniz de o patentli ürünü üretmeme yükümlülüğü altına giriyorsunuz. Dolayısıyla bir bölgede tek bir teşebbüs patentli ürün üretme ve satma konusunda yetkilendirilmiş oluyor.

Tabiidir ki bu tür bir durumda belli bir rekabet kısıtlamasından bahsetmek mümkün. Bu tür rekabeti sınırlayan anlaşmalar da 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesi kapsamında ele alınabiliyor. Dolayısıyla biz bu anlaşmalara 4054 sayılı Kanun'un 4 ve 5. maddelerinin nasıl uygulanabileceğine ilişkin bir çerçeve çizmek için öncelikle ilgili KHK'lardaki, kanunlardaki hak sahiplerine verilen yetkileri ortaya koymaya çalıştık. Yani bu KHK'lar

ve kanunlar vasıtasıyla hak sahibine rekabeti sınırlama yetkisi verilmişse biz bunu rekabet kanununa aykırı bulamıyoruz. Ancak yaptığımız yorumla eğer bir rekabet kısıtı bu KHK'lar veya kanunlar tarafından izin verilmeyen nitelikte ise rekabet kanununa aykırı olduğunu söyleyebiliyoruz.

**Fikri Haklarla ilgili Hukuki Düzenlemeler ve 4054 sayılı Kanun  
551 sayılı Patent Haklarının Korunması h. KHK  
m. 88 Sözleşmeye Dayalı Lisans**

... patentin kullanma hakkı, milli sınırların bütünü içinde veya bir kısmında geçerli olacak şekilde, lisans sözleşmesine konu olabilir. Lisans, inhisari lisans veya inhisari olmayan lisans şeklinde verilebilir.

Bu maddenin birinci fıkrasında öngörülen sözleşme şartlarının lisans alan tarafından ihlali halinde, ... patentten doğan haklar, patent sahibi tarafından lisans alana karşı, dava yoluyla ileri sürülebilir.

...İnhisari lisans söz konusu olduğu zaman, lisans veren başkasına lisans veremez ve hakkını açıkça saklı tutmadıkça, kendisi de patent konusu buluşu kullanamaz.

Şimdi az önce inhisari lisanstan bahsetmiştim. Fikri haklara ilişkin düzenlemelere baktığımızda, yani patentlere, endüstriyel tasarıma, entegre devre topoğrafyalarına, ıslahçı haklarına ilişkin kanun hükmünde kararnameler ve kanunlara baktığımızda; lisans verenin sadece tek bir lisans alana lisans vermesini, kendisinin de lisans konusunu kullanmamasını içeren yükümlülükler, ki buna inhisari lisans diyoruz, bu hukuki düzenlemelere göre mümkün. Dolayısıyla sizin bir ürün patentiniz varsa inhisari lisans verebilirsiniz. Şimdi örnek olarak 551 sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'nin 88. maddesinden bahsetmek istiyorum. Maddenin 1. fıkrasında patentin kullanım hakkının milli sınırların bütünü içinde veya bir kısmında geçerli olacak şekilde lisans sözleşmesine konu olabileceği söyleniyor. Lisansın da inhisari lisans veya inhisari olmayan başka lisans şeklinde olabileceği söyleniyor. Maddenin 2. fıkrasına göre, 1. fıkrada öngörülen sözleşme şartlarının lisans alan tarafından ihlali halinde patentten doğan haklar patent sahibi tarafından patent alana karşı dava yoluyla ileri sürülebilir. Dolayısıyla siz bu KHK uyarınca inhisari lisans verme yetkisine sahipsiniz ve burada milli sınırların bütünü içinde yani tüm Türkiye'yi kapsayacak şekilde ya da ülkeyi bölgelere ayırarak her bölgeye bir lisans tahsis ederek lisans vermeniz mümkün.



## **Fikri Haklarla ilgili Hukuki Düzenlemeler ve 4054 sayılı Kanun 551 sayılı Patent Haklarının Korunması h. KHK m. 136.1.d**

- Patentten Doğan Hakka Tecavüz Sayılan Fiiller

Madde 136 - Aşağıda yazılı fiiller patentten doğan hakka tecavüz sayılır:

d - Patent sahibi tarafından sözleşmeye dayalı lisans ... yoluyla verilmiş hakları izinsiz genişletmek ...;

Yine aynı KHK'nın 136. maddesine baktığımızda eğer lisans alan sözleşmeye aykırı davranırsa bu, patentten doğan hakka tecavüz sayılıyor. Dolayısıyla mahkeme kanalıyla bunu engelleme hakkınız var.

Bütün bunları dikkate aldığımızda inhisari lisans verilmesi yoluyla rekabetin kısıtlanmasının her zaman 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı bulunamayacağını düşündük. Ama KHK'nın 88. maddesini de ne tür rekabet kısıtlamalarına izin verdiğini ortaya koymak amacıyla yorumlamamız gerekti. Bu yorumu yaparken de şu varsayımlara ulaştık:

## **Fikri Haklarla ilgili Hukuki Düzenlemeler ve Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ'deki Varsayımlar**

- Genel olarak lisans verilmesi, özel olarak ise inhisari lisans, 4054 sayılı Kanun'a aykırı kabul edilmeyecektir.
- Lisans alanın faaliyetlerinin teknik kullanım alanı, ürün pazarı, bölge, müşteri bazında sınırlanması, Kanun'a aykırı olarak kabul edilmeyecektir.
- Satışlar konusunda lisans alana veya lisans verene getirilebilecek ve Kanun'a aykırı olarak değerlendirilmeyecek yükümlülükler aktif satışlarla sınırlıdır.
  - Örneğin, bölge bazında lisans verilmişse lisans alanın faaliyetlerini (aktif satışlarını) bu bölge ile sınırlaması ve bölgesi dışına aktif satış yapmasının yasaklanması, Kanun'a aykırı olmayacaktır.

Öncelikli olarak genel olarak lisans verilmesi, özel olarak da inhisari lisansın 4054 sayılı Kanun'a aykırı kabul edilemeyeceğini düşünüyoruz. Yani basit bir lisans dahi verilmiş olsa, örneğin bir bölgede sadece bir kişiye patentli ürün üretme konusunda lisans verildiğini varsaydığımızda o kişinin bu bölge dışına satış yapmasının sınırlandırılmasının herhangi bir şekilde 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesine aykırı sayılamayacağını düşünüyoruz.

İnhisari lisans olduğu zaman zaten tek kişi oluyor bölgede, patent sahibi de o bölgede satış yapamıyor. Yani inhisari lisans varsa bu, şu demek: lisans alan aktif satış faaliyetlerini belirli bir bölgede yoğunlaştırmalı. O bölgenin dışına herhangi bir şekilde satış yapamaz. Yaparsa patent sahibi mahkeme yoluyla bunu engelleyebilir. Dolayısıyla biz bunu tek başına rekabet kanununa aykırı bulamayız diye düşündük. Aynı şekilde lisansın, teknik kullanım alanı, ürün pazarı, müşteri bazında da sınırlandırılmasına, bölge bazındaki sınırlamalara yaptığımız yorum gibi, 4054 sayılı Kanun'un aykırı olamayacağı varsayımına ulaştık. Ancak satışa ilişkin ve rekabet kanununa aykırı olarak değerlendirilmeyeceğimiz rekabet kısıtlamalarının az önce söylediğim gibi aktif satışlarla kısıtlı olması gerekiyor.

### **Fikri Haklarla ilgili Hukuki Düzenlemeler ve Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ'deki Varsayımlar II**

- Lisans alanın pasif satış yapmasının yasaklanması, 4054 sayılı Kanun'a aykırı olarak değerlendirilebilir.
- Lisans alanın bölgesinde bulunan ve lisans alandan ürün olarak ülke içinde lisans alanın bölgesi dışındaki müşterilere satış yapan kişilerin ürün taleplerinin karşılanmamasına yönelik olarak lisans alana getirilen yükümlülükler, Kanun'a aykırı olarak değerlendirilir.
- Taraflardan birinin kendi satış fiyatını belirleme hakkının sınırlandırılması, miktar kısıtlamaları Kanun'a aykırıdır.

Pasif yani bölge dışından gelen taleplerin karşılanmasına ilişkin lisans alanın satışlarının yasaklanmasına ilgili KHK'lar ve kanunlar uyarınca cevaz verilmediğini düşünüyoruz, dolayısıyla bu tür yasakların 4054 sayılı kanuna aykırı olabileceğini düşünüyoruz.

Yine pasif satışlara olan yaklaşımımız gibi eğer lisans verenin, Türkiye'yi 4 bölgeye ayırdığını varsayalım, her bölgede tek bir lisans alan var ve bu kişiler faaliyetlerini kendi bölgelerinde sürdürüyorlar. Ama kendi bölgelerinden mal talep edip bir başka lisans alanın bölgesine mal satan kişilerin mal taleplerini karşılamaları gerekiyor. Biz KHK'ların her hangi bir şekilde bu tür mal taleplerinin karşılanmamasına ilişkin sınırlamalara cevaz vermediğini düşünüyoruz. Bunun amacı da mutlak bölgesel korumayı ortadan kaldırmak. Yani mutlak tekel yaratılmasına karşı 4054 sayılı Kanun'un 4. maddesinin kullanılabilceğini söylüyoruz.

Yine bu tür anlaşmalarda herhangi bir şekilde tarafların satış fiyatlarını belirleme haklarının sınırlanamayacağını söylüyoruz. Kanunlardaki ya da KHK'lardaki hiçbir düzenlemenin buna cevaz vermediğini düşünüyoruz.

Biz tebliğ taslağını az önce söylediğim bu genel çerçeve üzerine bina ettik. Bundan dolayıdır ki Komisyonun 772/2004 sayılı tüzüğünü tam olarak dikkate alamadık. Çünkü onlar sonuçta uluslar üstü bir yapıya sahip olduğu için Roma Anlaşması'nın 81. maddesini çok rahatlıkla uygulayabiliyorlar. Ancak bizde baktığınız zaman 4054 sayılı kanun genel bir kanun, fikri haklara ilişkin kanun hükmünde kararnameler ve kanunlar ise genellikle daha özel ve sonraki tarihli mevzuat olduğu için biz Komisyonun metnini tam olarak dikkate alamadık.

Öncelikle tebliğ taslağında bir tanımlar maddemiz var, önemli tanımlardan bahsetmek istiyorum.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Tanımlar I**

- Teknoloji transferi anlaşması, ilgili fikri hakların ve know-how'ın tek tek veya karma halde lisansının verildiği anlaşmaları ifade eder.
- Ürünlerin alım satımına, diğer fikri hakların lisansına dair hükümler içeren anlaşmalar
- Fikri haklar, patent, faydalı model, endüstriyel tasarım, entegre devre topoğrafyası ve ıslahçı hakkını, bunlarla ilgili başvuruları ve yazılım üzerindeki hakkı ifade eder.

Teknoloji transferi anlaşması ilgili fikri hakların ve know-how'ın tek tek veya karma halde lisansının verildiği anlaşmaları ifade ediyor. Yani siz bir lisans anlaşması yaparak hem patent hem know-how'u bu lisans anlaşmasına konu edebilirsiniz. Bunların içinde endüstriyel tasarım da olabilir, yazılıma ilişkin hakların da lisansını verebilirsiniz ya da tek tek, örneğin, sadece know-how anlaşması, sadece patent lisans anlaşması yapmanız mümkün. Bu tür anlaşmalarda yer alan ürünlerin alım satımına ve diğer hakların lisansının verilmesine dair hükümler içeren anlaşmalar da, bu tür hükümler anlaşmanın esas amacını oluşturmadığı takdirde yine Tebliğ'den yararlanabilecek nitelikte teknoloji transferi anlaşması olarak kabul ediliyor.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Tanımlar II**

- Ürün
- Anlaşma konusu ürünler
- Know-how
- Rakip teşebbüsler
- Seçici dağıtım sistemi
- Münhasır bölge
- Münhasır müşteri grubu

Şimdi hangi fikri haklara ilişkin anlaşmaların kapsamda olduğuna baktığımızda, Tebliğ taslağındaki fikri hak tanımı patentler, faydalı modeller, endüstriyel tasarımlar, entegre devre topoğrafyaları, bunlarla ilgili tescil başvurularını ve yazılım üzerindeki hakkı

kapsıyor. Yani bunlara ilişkin tek tek ya da karma halde yapılan teknoloji transferi anlaşmaları bu tebliğ kapsamında.

Diğer önemli tanımlar arasında ürün, anlaşma konusu ürünler, know how, rakip teşebbüsler, seçici dağıtım sistemi gibi tanımlar var.

Know how tanımına baktığımızda bu 2002/2 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin tebliğdeki know how tanımıyla uyumlu bir tanım. Kısaca know how, tecrübe ve denemeler sonucu elde edilen, uygulamaya yönelik, herhangi bir şekilde patent koruması olmayan gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketini ifade ediyor. Gizli derken, know-how'ın herkes tarafından bilinmemesini veya kolaylıkla ulaşılamamasını ifade ediyoruz. Esaslı derken, anlaşma konusu ürünlerin üretimi konusunda lisans alana yardımcı olan ve önemli olan bilgileri kastediyoruz. Belirlenmiş olması da ilk iki şartın sağlanıp sağlanmadığını kontrol edebilmeye yönelik olarak bu bilgi paketinin tanımlanmış olmasını ifade ediyor.

Rakip teşebbüsler de önemli tanımlardan birisi. Öncelikle ilgili teknoloji pazarında rakip olabileceğiniz gibi ilgili ürün pazarında da rakip olmanız mümkün. İlgili teknoloji pazarındaki rakipler, rakip teknolojilere ilişkin lisans veren teşebbüsleri ifade ediyor. Rakip teknolojiler de lisans alanın bakış açısıyla özellikleri, kullanım amaçları ve lisans bedeli itibarıyla birbirine ikame olan teknolojileri ifade ediyor. İlgili ürün pazarındaki teşebbüsler de anlaşma konusu ürünler itibarıyla ilgili pazarda faaliyet gösteren teşebbüsleri ifade ediyor. Bunlar mevcut rakipler veya potansiyel rakipler olabilir. Potansiyel rakipler, uzun olmayan bir zaman zarfında ilgili ürünleri üretebilecek, yatırım yapabilecek teşebbüsleri ifade ediyor. Genelde 1-2 yıla kadar olan bir sürede eğer siz gerekli yatırımı yapıp ilgili ürünleri üretebilecek kapasiteye sahipseniz bu durumda bu kişilerin oluşturduğu rekabet dikkate alınıyor.

Rakip teşebbüslerle ilgili önemli bir husus şu, anlaşmayı 2000 yılında yaptığınızı varsayalım, anlaşma bir şekilde Rekabet Kurulunun önüne 2004 yılında geliyor, şimdi 2000 yılında lisans alan ve lisans verenin rakip olmadıklarını varsayalım, ama zaman içinde lisans alan kendi teknolojisini geliştirmiş olabilir ya da lisans veren normalde pazarda faaliyet göstermiyorken o pazara girmiş olabilir. Dolayısıyla anlaşmanın tarafları anlaşmanın yapıldığı sırada rakip değilken, daha ileriki bir tarihte rakip haline gelmiş

olabilir. Rekabet Kurulu anlaşmayı incelerken anlaşmanın yapıldığı tarihi esas alacak, yani anlaşmanın yapıldığı tarih itibariyle taraflar arasındaki ilişki dikeyse, tarafların rakip olmadıkları varsayılacak. Daha sonra rakip hale gelmiş olsalar dahi bu varsayım geçerli olacak. Bu hukuki belirlilik açısından ve biraz sonra bahsedeceğim kara liste açısından oldukça önemli.

Münhasır bölge, sadece tek bir teşebbüsün faaliyet göstermesine izin verilen bölgeyi ifade ediyor. Ancak bunun bir istisnası var, belirli bir müşteri için sadece alternatif bir arz kaynağı oluşturmak üzere ikinci bir kişiye lisans veriliyorsa bu durumda bölgenin münhasır niteliği ortadan kalkmıyor.

Münhasır müşteri grubu da sadece tek bir teşebbüsün aktif olarak satış yapmasına izin verilen müşteri grubunu ifade ediyor.

Ürün, ara mal ve hizmetler de dahil olmak tüm mal ve hizmetleri ifade ediyor.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Tanımlar III**

- Ayrılabilir iyileştirme, lisansı verilen teknoloji üzerindeki hak ihlal edilmeden kullanılabilen iyileştirmedir.
- Bağlantılı teşebbüs

Teknoloji transferi anlaşması sonrasında lisans alan lisanslı teknoloji üzerinde bir takım iyileştirmeler yapabilir. Ya da bu teknolojinin bir başka kullanım alanında da kullanılabilmesini ortaya çıkarabilir. Bu tür durumlarda da anlaşmalarda genelde bu tür iyileştirmelere ilişkin lisans verene lisans verilmesine ilişkin hükümler getirilebiliyor. Burada biz ayrılabilir iyileştirme tabirini kullandık ve bu lisans verilen teknoloji üzerindeki hak ihlal edilmeden kullanılabilen iyileştirmeleri ifade ediyor. Yani lisans alan lisanslı teknolojiyi geliştirmiştir, iyileştirmiştir ve bunlar orijinal teknolojiden bağımsız olarak kullanılabilir niteliktedir, dolayısıyla biz bunlara ayrılabilir iyileştirme diyoruz.

Bağlantılı teşebbüs tanımı da, buna çok girmiyorum çünkü buna aşına olan insanlar bunu çok iyi biliyorlar, oturmuş bir tanımı da var zaten.

Şimdi tanımlar maddesinden sonra muafiyetin genel koşulları maddesi ile ilgili bilgi vereyim.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Muafiyetin Genel Koşulları**

- Muafiyetten lisans veren ve lisans alan olmak üzere iki teşebbüs arasında yapılan ve anlaşma konusu ürünlerin üretimine ilişkin teknoloji transferi anlaşmaları yararlanacaktır.
- Muafiyet, ilgili fikri haklara tanınan korumanın geçerli olduğu müddetçe, know-how söz konusu olduğunda ise, know-how'ın gizli kaldığı sürece devam edecektir.
- Know-how'ın lisans alan yüzünden aleni hale gelmesi durumunda muafiyet, anlaşma süresince geçerli olmaya devam edecektir.
- Pazar payı eşikleri
  - Rakipler için %20
  - Rakip olmayanlar için %30

Öncelikle muafiyet, sadece iki teşebbüsün taraf olduğu anlaşmalara uygulanıyor. Bunlardan birisi lisans veren, diğeri lisans alan. Bu kişilerin taraf oldukları anlaşmanın da belirli ürünlerin üretimine ilişkin bir teknoloji transferi anlaşması olması gerekiyor. Dolayısıyla örneğin patent havuzu dediğimiz ikiden fazla tarafın olabileceği anlaşmaların bireysel olarak incelenmesi gerekecek.

İkinci olarak, muafiyet ilgili fikri haklara tanınan korumanın geçerli olduğu müddetçe, know-how söz konusu ise know-how'un gizli kaldığı sürece devam edecektir. Örneğin patent ve know-how'ın karma bir şekilde sözleşmeye konu olduğunu varsayalım, patentin korunması için 5 yıllık bir süre kaldığını varsayalım, 5 yıl sonra know-how hala gizliyse bu durumda anlaşma muafiyetten yararlanmaya devam ediyor. Ama mesela 3. yılda know-how'un gizlilik niteliği ortadan kalktıysa, 5. yılda patent koruması da sona ereceği için anlaşma artık muafiyetten yararlanamayacak. Know-how konusunda bir istisna var, mesela anlaşmanın 10 yıllık bir süre için yapıldığını varsayalım ve know-how'un 5. yılında lisans alan yüzünden aleni hale geldiğini, dolayısıyla gizlilik

şartının artık sağlanmadığını varsayalım. Bu tür durumda muafiyet anlaşma süresince geçerli olmaya devam ediyor.

Önemli bir genel koşul da, pazar payına ilişkin rakip olanlar ve rakip olmayanlar arasındaki lisans anlaşmalarına göre iki farklı eşğin söz konusu olması. Rakiplerin toplam pazar payının %20'yi aşmaması gerekiyor. Rakip olmayan teşebbüslerin anlaşmalarının muafiyetten yararlanabilmeleri için de her bir teşebbüsün pazar payının %30'dan fazla olmaması gerekiyor. Nüansa dikkat etmeniz için tekrar söylemek istiyorum, rakipler için lisans alan ve lisans verenin toplam pazar payının %20'den fazla olmaması gerekiyor. Rakip olmayanlar için ise gerek lisans alanın gerekse lisans verenin pazar payının %30'dan fazla olmaması gerekiyor.

Şimdi teknoloji transferi anlaşmasını grup muafiyeti kapsamında çıkararak yükümlülüklerden bahsetmek istiyorum. Buna kısaca kara liste diyoruz. Burada önemli olan nokta, bu tür bir yükümlülüğü içeren anlaşmanın tamamı grup muafiyetinden yararlanamıyor. Kara listenin mantığı bu. İki kara liste var. Bunlardan birisi, rakipler arasındaki anlaşmalara ilişkin, diğeri ise rakip olmayan teşebbüsler arasındaki anlaşmalara ilişkin. Az önce söylediğim tarafların rakip olup olmadığının belirlenmesinde anlaşmanın yapıldığı tarihin dikkate alınacağına ilişkin açıklamaya tekrar değinmek istiyorum. Örneğin siz anlaşmanın yapıldığı sırada rakip değilsiniz, size rakip olmayan teşebbüsler için geçerli olan kara liste uygulanıyor. Ama anlaşmanın yapılmasından 4 yıl sonra rakip hale geldiyseniz, eğer böyle bir ilke kabul etmemiş olsaydık, bu durumda grup muafiyetinden yararlanmanız için sizin anlaşmayı tekrar revize etmeniz gerekecekti. Çünkü bu durumda tarafların rakip olması halinde geçerli olacak kara listeye uymanız gerekecekti. Ama biz bu ilkeyi kabul etmek suretiyle anlaşmanın yapıldığı tarihi esas alacağız ve anlaşma esasa ilişkin herhangi bir şekilde değiştirilmediyse, taraflar rakip hale geldikten sonra, aralarındaki anlaşma için rakipler arasındaki anlaşmalara ilişkin kara liste değil, rakip olmayan teşebbüsler arasındaki anlaşmalara ilişkin kara liste geçerli olacak.

Şimdi tarafların rakip olması halinde geçerli olacak kara listeye alınan hükümlere bakalım.



### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste I**

- Anlaşma taraflarının rakip olması halinde,
  - Taraflardan birinin kendi satış fiyatını belirleme hakkının sınırlanması.
  - Anlaşma konusu ürünlerin üretim ve satış miktarının sınırlanması.
  - Lisans alanın kendi teknolojisini kullanma hakkının sınırlanması
  - Anlaşma taraflarından herhangi birinin araştırma ve geliştirme faaliyetinde bulunmasının sınırlanması
    - Lisansı verilen know-how'ın üçüncü kişilere ifşasını engellemek için zorunlu olması hali hariç olmak üzere.

Birincisi, tarafların kendi satış fiyatını belirleme haklarının sınırlanması. Ayrıca, anlaşma konusu ürünlerin üretim ve satış miktarının sınırlandırılması, lisans alanın kendi teknolojisini kullanma hakkının sınırlanması ve anlaşma taraflarından herhangi birinin araştırma ve geliştirme faaliyetinde bulunmasının sınırlanması gibi kısıtlamalar da kara listedeki unsurlar arasında. Bu yükümlülükler anlaşmanın tamamını grup muafiyeti kapsamında çıkarıyor. Son bahsettiğim sınırlamanın bir istisnası var: lisans veren know-how'ın 3. kişilere ifşasını engellemek için eğer zorunlu ise anlaşma taraflarından herhangi birinin ar-ge faaliyetinde bulunması sınırlanabilir.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste II**

- Anlaşma taraflarının rakip olması halinde,
  - Aşağıdaki haller hariç olmak üzere, pazarların veya müşterilerin paylaşılması.
    - Lisans verene ve/veya lisans alana getirilen, lisansı verilen teknolojiyle, bir ya da daha fazla teknik kullanım alanı, ürün pazarı veya bölgede üretim yapma veya yapmama yükümlülüğü,
    - Lisans verene getirilen, belirli bir bölgede üçüncü bir kişiye lisans vermeme ve kendisinin de lisans konusunu kullanmama yükümlülüğü

Rakipler arasındaki kara listede bir başka sınırlama, pazarların veya müşterilerin paylaşılması. Bu da kara listeye alınmış bir yükümlülük olmakla birlikte, bunun bir takım istisnaları var. Bu istisnalar söz konusu olduğunda anlaşma herhangi bir şekilde muafiyet kapsamı dışına çıkmıyor, muafiyetten yararlanmaya devam ediyor ki, biz bu istisnaların önemli bir kısmında normalde 4054 sayılı kanunun 4. maddesine aykırılığın olmadığını düşünüyoruz. Bu istisnalar şunlar; lisans alana veya verene getirilen lisansı verilen teknolojiyle bir ya da daha fazla teknik kullanım alanı, ürün pazarı ya da bölgede üretim yapma veya yapmama yükümlülüğü. Dolayısıyla siz, örneğin, lisans alana sadece ve sadece tek bir teknik kullanım alanında faaliyette bulunma yükümlülüğü getirebilirsiniz. Sadece belirli bir bölgede faaliyette bulunma ya da sadece tek bir ürün pazarında faaliyette bulunma yükümlülüğü getirebilirsiniz. Bu yükümlülükler pazarların veya müşterinin paylaşılması şeklindeki kara liste hükmüne istisna tutulmuş.

Lisans verene getirilen belirli bir bölgede 3. bir kişiye lisans vermeme ve kendisinin de lisans konusunu kullanmama yükümlülüğü ki, bu az önce söylediğim gibi kara listeye istisna oluşturuyor.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste III**

- Anlaşma taraflarının rakip olması halinde,
  - Aşağıdaki haller hariç olmak üzere, pazarların veya müşterilerin paylaşılması.
    - Lisans verenin ve/veya lisans alanın diğer tarafa ayrılan bölge veya müşteri grubuna aktif satışlarının sınırlanması. Ancak tarafların kendi bölgelerinde bulunan ve ülke içindeki başka bölgelere veya müşteri gruplarına satış yapacak üçüncü kişilere satış yapmaları doğrudan veya dolaylı olarak sınırlanamaz.

Lisans verenin veya lisans alanın diğer tarafa ayrılan bölge veya müşteri grubuna aktif satışlarının sınırlanması da kara listeye istisna tutulan hükümlerden. Ancak daha önce söylediğim gibi kendi bölgelerinden mal talep edip de, başka bölgelere mal satacak kişilerin mal taleplerinin karşılanmamasına ilişkin bir yükümlülük, pazarların veya müşterinin paylaşılması olarak nitelenecek ve anlaşmayı grup muafiyeti kapsamından çıkaracaktır.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste IV**

- Anlaşma taraflarının rakip olması halinde,
- Aşağıdaki haller hariç olmak üzere, pazarların veya müşterilerin paylaşılması.
- Bir lisans alanın, lisans veren tarafından başka bir lisans alana tahsis edilen bölge veya müşteri grubuna yapacağı aktif satışların sınırlanması. Ancak tarafların kendi bölgelerinde bulunan ve ülke içindeki başka bir bölge veya müşteri grubuna satış yapacak üçüncü kişilere satış yapmaları doğrudan veya dolaylı olarak sınırlanamaz.

Bir lisans alanın lisans veren tarafından başka bir lisans alana tahsis edilen bölge veya müşteri grubuna yapacağı aktif satışların sınırlanması da kara listeye istisna tutuluyor. Az önceki hükümde lisans alan ve lisans verenin birbirlerinin bölgelerine yapacağı aktif satışların sınırlanması istisna tutulmuştu, burada lisans alanın lisans veren tarafından lisans verilen diğer lisans alanlara ilişkin bölgelere yapacağı aktif satışların sınırlanması istisna tutulmuş. Aynı şekilde tarafların kendi bölgelerinde bulunan ve ülke içindeki başka bir bölge veya müşteri grubuna satış yapacak 3. kişiye satış yapmalarının sınırlanmasına ilişkin doğrudan veya dolaylı herhangi bir yükümlülük getirilemiyor. Amaç, daha önce söylediğim gibi mutlak bölgesel korumaya engel olmak.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste V**

- Anlaşma taraflarının rakip olması halinde,
- Aşağıdaki haller hariç olmak üzere, pazarların veya müşterilerin paylaşılması.
  - Lisans alana getirilen anlaşma konusu ürünleri sadece kendi kullanımı için üretmesi yükümlülüğü. Ancak lisans alanın anlaşma konusu ürünleri kendi ürünlerinin yedek parçası olarak aktif veya pasif şekilde satmasının sınırlanmaması gerekmektedir.
  - Belirli bir müşteri için alternatif arz kaynağı oluşturmak amacıyla lisans verilmesi halinde, lisans alanın anlaşma konusu ürünleri yalnızca söz konusu müşteri için üretmesi yükümlülüğü.

Lisans alana anlaşma konusu ürünleri sadece kendi ihtiyacı için üretmesine ilişkin bir yükümlülük getirilebilir. Ancak bu durumda da lisans alanın anlaşma konusu ürünleri kendi ürünlerinin yedek parçası olarak aktif veya pasif şekilde satması herhangi bir şekilde sınırlanamaz.

Belirli bir müşteri için alternatif arz kaynağı oluşturmak amacıyla lisans veriliyorsa, lisans alanın anlaşma konusu ürünleri sadece bu müşteri için üretmesi yükümlülüğü getirilebilir. Burada amaç sadece belli bir müşteri için alternatif bir arz kaynağı yaratmak, kesinlikle ikinci bir rakip yaratmak değil. Dolayısıyla bu da kara listeye istisna tutulan bir hüküm.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste VI**

- Anlaşma taraflarının rakip olmaması halinde,
- Taraflardan birinin kendi satış fiyatını belirleme hakkının sınırlanması. Bununla birlikte, taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşviki sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi kaydıyla, azami satış fiyatının belirlenmesi veya satış fiyatının tavsiye edilmesi mümkündür.

Rakipler arasındaki anlaşmalara ilişkin kara liste hükümleri bu kadardı. Şimdi tarafların rakip olmadığı hallerde hangi hükümlerin anlaşmayı grup muafiyeti kapsamında çıkardığına bakalım.

Yine taraflardan birinin kendi satış fiyatını belirleme hakkının sınırlanması anlaşmayı grup muafiyeti kapsamında çıkarır. Ancak bunun istisnası var, sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemek kaydıyla azami satış fiyatı belirlenebilir veya satış fiyatı tavsiye edilebilir. Kemal Beyin de söylediği gibi buna benzer bir hüküm 2002/2 sayılı dikey anlaşmalara ilişkin grup muafiyet tebliğinde de var. Dikey anlaşmalara yatay anlaşmalardan daha müsamahalı davranılabilir rekabet hukuku uyarınca, çünkü dikey anlaşmaların rekabet üzerinde yarattığı tehlike, yatay anlaşmaların yarattığı tehlikeye nazaran çok daha tolere edilebilir düzeydedir.

## **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste VII**

- Anlaşma taraflarının rakip olmaması halinde,
  - Aşağıdaki haller hariç olmak üzere, lisans alanın anlaşma konusu ürünleri pasif olarak satabileceği bölge ya da müşterilere ilişkin sınırlamalar getirilmesi.
    - Lisans verene ayrılan münhasır bölgeye veya münhasır müşteri grubuna yapılan pasif satışların sınırlanması.
    - Başka bir lisans alana tahsis edilen münhasır bölge veya münhasır müşteri grubuna yapılan pasif satışların, bu kişinin anlaşma konusu ürünleri bu bölgede veya bu müşteri grubuna sattığı ilk iki yıl boyunca sınırlanması.

Kara listeye devam ediyorum. Lisans alanın anlaşma konusu ürünleri pasif olarak satabileceği bölge yada müşteriye ilişkin bir takım sınırlamalar getirilmesi de anlaşmayı grup faaliyeti kapsamında çıkarıyor. Burada dikkat etmenizi istediğim nokta, pasif satışlara ilişkin getirilecek sınırlamalar. Yani eğer taraflar rakip değilse aktif satışa ilişkin sınırlamalar herhangi bir şekilde kara listede değil. Dolayısıyla bunlara izin verilmiş durumda. Aktif satışlara ilişkin sınırlamalar anlaşmaları herhangi bir şekilde grup muafiyeti kapsamı dışına çıkarmıyor. Burada sadece pasif satışa ilişkin getirilen sınırlamaların grup muafiyeti dışına çıkarılması söz konusu. Bu pasif satışlara getirilen sınırlamaların kara listeye alınmasının da bir takım istisnaları var. Bu istisnalar söz konusu olduğunda anlaşmalar grup muafiyetinden yararlanmaya devam ediyor. Bunlar, lisans verene ayrılan münhasır bölge veya münhasır müşteri grubuna yapılan pasif satışların sınırlanması. Ayrıca, başka bir lisans alana tahsis edilen münhasır bölge veya münhasır müşteri grubuna yapılan pasif satışların bu kişinin anlaşma konusu ürünleri sattığı ilk 2 yıl boyunca sınırlanması. Burada amaç şu; pazarda faaliyet gösteren birden fazla lisans alan olabilir. Eğer siz üçüncü bir lisans alana lisans verecekseniz bu kişinin pazarda tutunması için gerekli bir süreyi tanımanız gerekir. Aksi takdirde hiç kimse lisans alıp gerekli yatırımı yapmak istemeyebilir. Dolayısıyla bu kişilerin bölgelerine yapılacak pasif satışlardan da belli bir süreliğine koruma sağlamak mümkün. Bunun süresi de 2 yıl ve bu 2 yılın başlangıç süresi de önemli. Bu kişi gerekli yatırımı yapacak, malı üretebilecek kapasiteye gelecek ve malları pazara sunmaya başladığı tarihten itibaren bu 2 yıl hesaplanacak.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste VIII**

- Anlaşma taraflarının rakip olmaması halinde,
  - Aşağıdaki haller hariç olmak üzere, lisans alanın anlaşma konusu ürünleri pasif olarak satabileceği bölge ya da müşterilere ilişkin sınırlamalar getirilmesi.
    - Lisans alana getirilen anlaşma konusu ürünleri sadece kendi kullanımı için üretmesi yükümlülüğü. Ancak lisans alanın anlaşma konusu ürünleri kendi ürünlerinin yedek parçası olarak aktif veya pasif şekilde satmasının sınırlanmaması gerekmektedir.
    - Belirli bir müşteri için alternatif arz kaynağı oluşturmak amacıyla lisans verilmesi halinde, lisans alanın anlaşma konusu ürünleri yalnızca söz konusu müşteri için üretmesi yükümlülüğü.
    - Toptancı seviyesinde faaliyet gösteren bir lisans alanın son kullanıcılara yönelik satışlarının sınırlanması.
    - Seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmasının sınırlanması.

İstisnalara devam ediyorum. Lisans alana getirilen anlaşma konusu ürünleri sadece kendi kullanımı için üretmesi yükümlülüğü yine kara listeye istisna tutulmuş bir hüküm. Ancak bu tür bir durumda anlaşma konusu ürünlerin yedek parça olarak aktif veya pasif şekilde satılması da herhangi bir şekilde kısıtlanamıyor. Belli bir müşteri için alternatif arz kaynağı oluşturmak amacıyla lisans veriliyorsa lisans alanın anlaşma konusu ürünleri sadece bu kişinin üretmesi yükümlülüğü getirilebiliyor. Toptancı seviyesinde faaliyet gösteren bir lisans alanın son kullanıcılara yönelik satışlarının sınırlanması da kara listeye istisna tutulan bir yükümlülük. Seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmasının sınırlanması da kara listeye istisna tutulan bir başka hüküm.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste IX**

- Anlaşma taraflarının rakip olmaması halinde,
  - Seçici dağıtım sisteminde bir sistem üyesinin yetkili olmadığı yerde faaliyet göstermesinin yasaklanması hakkı saklı kalmak kaydıyla, perakende seviyesinde faaliyet gösteren bir lisans alanın son kullanıcılara yapacağı aktif veya pasif satışların sınırlanması.

Seçici dağıtım sisteminde lisans veren belirli kriterlere göre lisans alanları seçiyor ve lisans alanlar da yetkilendirilmemiş dağıtıcılara anlaşma konusu ürünleri satmama yükümlülüğü altına giriyorlar. Dolayısıyla bu sınırlamada seçici dağıtım sistemlerinin oldukça doğal bir unsuru olarak kara listeye istisna tutuluyor. Seçici dağıtım sisteminde sistem üyelerini yetkili olmadığı yerde faaliyet göstermesinin yasaklanması hakkı saklı kalmak kaydıyla perakende seviyesinde faaliyet gösteren lisans alanın son kullanıcılara yapacağı aktif satış veya pasif satışlar ise herhangi bir şekilde sınırlanamıyor.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Kara Liste X**

**Anlaşmanın yapıldığı sırada** rakip olmayan anlaşma taraflarının daha sonra rakip duruma gelmeleri halinde, anlaşmanın yürürlükte olduğu süre boyunca, rakipler arasındaki kara liste hükümleri (m. 6.1.) değil, rakip olmayanlar arasındaki kara liste hükümleri (m.6.2.) dikkate alınacaktır. Ancak, rakip olmayanlar arasındaki kara listenin geçerli olabilmesi için, tarafların rakip hale gelmelerinden sonra anlaşmanın esasa ilişkin olarak değiştirilmemesi gerekmektedir.

Daha önce bahsetmiştim, önemine binaen bir daha tekrar etmek istiyorum, anlaşmanın yapıldığı sırada rakip olmayan anlaşma tarafları daha sonra rakip hale gelirlerse ve eğer anlaşma esasa ilişkin herhangi bir şekilde değiştirilmemişse, bu durumda rakip olmayan teşebbüslere uygulanan kara liste uygulanıyor. Yani Tebliğin 6. maddesinin 1. fıkrası değil, 6. maddenin 2. fıkrası uygulanıyor.

Tebliğ Taslağındaki bir başka madde de grup muafiyetinden yararlanamayan sınırlamalara ilişkin. Daha önceki kara listede yer alan yükümlülükler anlaşmanın tamamını grup muafiyeti kapsamında çıkarırken, bu maddede yer alan yükümlülükler sadece ilgili sınırlamayı grup muafiyeti kapsamında çıkarıyor. Anlaşmanın geri kalanı grup muafiyetinden yararlanmaya devam ediyor. Bu yükümlülükler şunlar:

## **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Grup Muafiyetinden Yararlanamayan Sınırlamalar I**

- Lisans alana, lisansı verilen teknoloji üzerinde yaptığı ve bu teknolojiden ayrılabilir nitelikte olan iyileştirmeler ya da lisansı verilen teknolojinin yeni uygulamaları bakımından, münhasır lisans vermesi yükümlülüğü getirilmesi.
- Lisans alana, lisansı verilen teknoloji üzerinde yaptığı ve bu teknolojiden ayrılabilir nitelikte olan iyileştirmeler ya da lisansı verilen teknolojinin yeni uygulamaları ile ilgili hakları kısmen veya tamamen devretmesi yükümlülüğü getirilmesi.
- Lisans alana lisans verenin Türkiye’de sahip olduğu ilgili fikri haklarının geçerliliğine itiraz etmeme yükümlülüğü getirilmesi.
  - Ancak lisans alanın lisansı verilen ilgili fikri hakların geçerliliğine itiraz etmesi durumunda, lisans verenin teknoloji transferi anlaşmasını feshetme hakkı saklıdır.

Lisans alana lisans verilen teknoloji üzerinde yaptığı ve bu teknolojiden ayrılabilir nitelikte iyileştirmeler ya da lisans verilen teknolojinin yeni uygulamaları bakımından münhasır lisans verilmesi yükümlülüğünün getirilmesi. Şimdi, lisans alan eğer lisans verilen teknoloji üzerinde bir takım iyileştirmeler yaptıysa ve normalde bu iyileştirmeler de eğer orijinal teknolojiler herhangi bir şekilde ihlal edilmeksizin kullanılabiliriyorsa, bu durumda lisans alanın bu iyileştirmeleri kullanma yetkisinin ortadan kaldırılmaması gerekiyor. Bu yetkinin ortadan kaldırılmasına yönelik yükümlülükler grup muafiyetinden yararlanamıyor.

İkinci olarak lisans verene ayrılabilir iyileştirmelere ilişkin hakkın kısmen veya tamamen devredilmesi yükümlülüğünün getirilmesi de, sonuçta lisans alanın kendi iyileştirmelerini kullanmasına engel olduğu için ya da bu iyileştirmelere ilişkin diğer teşebbüslere lisans verilmesine engel olduğu için grup muafiyetinden yararlanamıyor.

Lisans alana lisans verenin Türkiye’de sahip olduğu ilgili fikri haklarının geçerliliğine itiraz etmeme yükümlülüğü getirilmesi de grup muafiyetinden yararlanamayan bir sınırlama. Ancak lisans verene şöyle bir hak tanınmış: eğer lisans alan lisansı verilen ilgili fikri hakların geçerliliğine itiraz ediyorsa, bu durumda lisans veren teknoloji trans-



feri anlaşmasını sonlandırabilir. Buna ilişkin anlaşmaya bir hüküm koyması herhangi bir şekilde bu kapsamda değerlendirilebilir, yani bu yükümlülük grup muafiyetinden yararlanmaya devam eder.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Grup Muafiyetinden Yararlanamayan Sınırlamalar II**

Tarafların rakip olmadığı hallerde, muafiyet,

- a) Lisans alanın kendi teknolojisini kullanma hakkını sınırlayan ya da,
- b) Lisansı verilen know-how'ın üçüncü kişilere ifşasını engellemek için zorunlu olmadıkça, anlaşma taraflarından herhangi birinin araştırma ve geliştirme faaliyetinde bulunmasını sınırlayan

herhangi bir yükümlülük için geçerli olmayacaktır.

Taraflar rakip değillerse, muafiyet lisans alanın kendi teknolojisini kullanma hakkını sınırlayan ya da lisansı verilen know-how'ın üçüncü kişilere ifşasını engellemek için zorunlu olmadıkça anlaşma taraflarından herhangi birinin ar-ge faaliyetlerinde bulunmasını sınırlayan herhangi bir yükümlülük için de geçerli olmayacak. Bu yükümlülük eğer taraflar rakiplerse daha önce söylediğim gibi anlaşmayı grup muafiyeti kapsamından çıkarıyor. Yani kara listeye alınmış bir hüküm. Ama taraflar rakip değillerse, sadece bu sınırlama grup muafiyetinden yararlanamıyor.

**SORU:** Ayrılabilir iyileştirmeler üzerindeki haklara dair lisans alanın lisans vermesi, bunları devretmesi sonuçta fikri haklara dair ilgili KHK ve kanunlar ile tanınmış bir yetki olduğu için, Rekabet Kurumunun tebliğ ile bunu grup muafiyeti dışına çıkarması çelişmiyor mu sizce?

Şimdi aslında ilgili KHK ve kanunlara baktığımızda dediğiniz gibi sonuçta ilgili fikri hak sahiplerine hem lisans verme hakkı tanınır hem de bunları devretme hakkı tanınır. Burada sonuçta biz ilgili KHK ve kanunların hak sahiplerine verdiği yetkiyi sınırlandırmıyoruz, yani lisans alanın herhangi bir şekilde inhisar lisans verme hakkını ya da kendisinin sahip olduğu teknolojiyi devretmesine ilişkin hakkını sınırlandırmıyoruz. Sadece lisans aldığı bir anlaşmada ileriye yönelik olarak yapacağı iyileştirmelere ilişkin haklarına dair o tarihte peşin peşin lisans vermesi yükümlüğü altında bırakılmasına karşı

çıkıyoruz. Yoksa dediğiniz gibi aslında ilgili mevzuata baktığımızda sonuçta inhisari lisans verme hakkı var, fikri haklarının devredilmesi söz konusu, dolayısıyla biz bunu herhangi bir şekilde sınırlandırmadığımız için ilgili kanun ve KHK'larla herhangi bir çatışma olmadığını düşünüyorum. Biz sadece lisans alanın ileriye dönük bu tür lisans verme yükümlülüğü altında bırakılmasına karşı çıkıyoruz. Yani lisans alan eğer lisansı verilen teknolojiyi geliştirdiyse ve buna ilişkin iyileştirmeler üzerinde de bir fikri hakkı varsa, bunu pazarlık konusu yapabilirsin, gerek lisans verene verebilirsin, gerekse 3. kişilere lisans verebilirsin, kendi teknolojisini bu şekilde kullanma hakkına sahip olabilirsin diye düşünmüştük. Haluk Bey'in başka bir yorumu varsa onu alabiliriz. Buyurun.

***Haluk Arı:***

Rekabet avantajı kaybına sebep olabilir belki diye düşünüyorum çünkü bu söylediğimiz anlaşmada yani otomotiv konusundan örnek vereceğim, standart birleştirmeler otomatik olarak işte aynı şekilde hangi firma ise Ford mudur, Fiat mıdır, Toyota mıdır genellikle büyük üreticilere aittir. Otomotiv sektörünün özelliği en azından böyle dolayısıyla Türkiye'de böyle bir şarta uymak durumunda olmak belki rekabet .....

.....Biraz önce Yüksel Bey onu açıklarken şöyle söyledi, ....biz buna karşı çıkıyoruz.....peşin peşin böyle bir yükümlülük getirilmesini aşırı yönlendirme olarak görüyoruz.

**SORU:** Ama bu konuda Rekabet Kurulu'ndan izin alma zorunluluğu olması bir bakımdan Türkiye açısından bir dezavantaj olabilir mi? İzin almak şartı ile bunu yapmak mümkün.

***Haluk Arı:***

Yok izin almak şart değil. Yanlış anlamadıysam.

**SORU:** Anlaşmalar çoğu durumda öyle.

***Haluk Arı:***

Sizin söylediğinize belki şöyle bir cevap verebilirim, bahsettiğiniz hükmün anlaşmada olduğunu varsayalım. Bu sonuçta eğer grup muafiyetinden yararlanmak istiyorsanız

sadece o hüküm yararlanamayacak, anlaşmanın geri kalan kısmı yararlanabilecek. Evet eğer hüküm anlaşmanın geri kalanından ayrılamıyorsa bu durumda bireysel muafiyete gelmeyi tercih edebilirsiniz.

**SORU:** Ben tercih ederim yani netice olarak da acaba yabancı üretici bunun oraya gideceğini bile bile o yatırımı Türkiye yerine mesela başka bir ülkeye yönlendirmeyi tercih etmez mi? Yani benim aklımdaki şüphe oydu. Bence yerli üreticiyi koruyan bir şeydir ama uluslararası anlaşmalarda bu tip milyar dolara varan, yeni bir otomobil modelinin yatırımı vs. ile düşünürseniz, öyle bir yatırımın da Türkiye'den kaçmasına sebep olabilir mi acaba?

***Haluk Arı:***

Teşebbüslerin yatırım kararlarını etkileyen birçok faktör vardır. Rekabet kuralları sonuçta bu faktörlerden birisi. Ama rekabet kurallarına uyma yükümlülüğünden çok daha etkili faktörler var diye düşünüyorum. Yani onları dikkate aldığımızda böyle bir yükümlülük tek başına teşebbüsü yatırım yapmaktan caydırır mı, o konuda çok büyük şüphelerim var açıkçası ve benim gördüğüm kadarıyla yabancı şirketler Türkiye'deki rekabet kurallarının AB'deki rekabet kurallarıyla uyumlu olması, oradaki ilkelerin burada da uygulanmasını olumsuz değil, olumlu bir şekilde algılıyorlar. Yani bu onlar için aslında hukuki belirlilik açısından oldukça önemli. Dolayısıyla bizim AB'deki ilkeleri benimsememiz bence yatırım kararlarını çok olumsuz etkilemekten ziyade bu tür bir hukuki belirlilik sağladığı için iyi de olabilir diye düşünüyorum. Ama dediğim gibi yatırım kararlarını etkileyen ve rekabet kurallarından çok daha teşebbüslerin öncelikli olarak dikkate aldığı birçok faktör var. Onların da teşebbüslerin yatırım kararlarını etkilediğini düşünüyorum. Şüphesiz siz de haklı olabilirsiniz ama üreticinin ya da sanayinin korunması açısından ya da anlaşmadaki güçsüz tarafın korunması açısından bu gibi yükümlülükler de oldukça önemli diye düşünüyorum ben.

***Kemal Erol:***

Yüksel Bey burada herhalde önemli bir şey olduğu için AB mevzuatındaki bu hükümü aynen aldığınız hükümler arasında diye hatırlıyorum.

***Yüksel Kaya:***

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Grup Muafiyetinin Geri Alınması**

- Üçüncü kişilerin teknolojilerinin, örneğin bu kişilerin teknolojilerinin lisans alanlarca kullanımını yasaklayan benzer nitelikteki kısıtlamalar içeren anlaşma ağlarının oluşturduğu toplu etki nedeniyle, pazara girişinin sınırlanması.
- Benzer teknoloji transferi anlaşmalarının oluşturduğu paralel ağların ilgili pazarın %50'sinden fazlasını kapsaması.

Bir şey daha eklemek istiyorum, şimdi bizim Tebliğe baktığımızda grup muafiyetinin geri alınmasına dair bir madde var. Örneğin lisans verenlerin rakip teknolojileri kullanmalarını yasaklayan rekabet etmeme yükümlülükleri varsa ve teknoloji sahibi bir kişi lisans vermek istediği takdirde herhangi bir şekilde lisans alan bulamayacak ise, bu durumda pazar bu kişinin teknolojisine kapatılmış olacak. Bu tür hallerde grup muafiyetinin geri alınması mümkün olur.

İkinci hal, benzer nitelikteki sınırlamalara sahip teknoloji transferi anlaşmalarının oluşturduğu paralel ağlar eğer ilgili pazarın %50'sinden fazlasını kapsıyorsa, bu durumda Rekabet Kurulu çıkaracağı bir tebliğ ile belirli nitelikteki sınırlamaları içeren tüm teknoloji transferi anlaşmalarına ilişkin grup muafiyetini geri alabilir. Birinci örnekte mesela sadece tek bir anlaşmaya ilişkin grup muafiyeti geri alınırken, ikinci örnekte pazarda aynı sınırlamaları içeren, aynı etkileri doğuran bütün anlaşmalara ilişkin grup muafiyeti geri alınıyor. Böyle bir fark var.

### **Teknoloji Transferi Anlaşmalarına dair Tebliğ Taslağı Pazar Payı Eşiklerinin Uygulanması**

- Pazardaki satış değerleri veya satış hacimleri gibi güvenilir pazar bilgilerine dayanan tahminler dikkate alınır.
- Pazar payları bir önceki yılın verisi kullanılarak hesaplanır.
- Tebliğ'de öngörülen eşğin aşılması durumunda muafiyet, eşğin aşıldığı yılı takip eden ikinci yılın sonuna kadar devam edecektir.

Tebliğ Taslağında pazar payı eşiklerinin nasıl uygulanacağına ilişkin açıklayıcı bir madde var. Öncelikle pazar payları hesaplanırken satış değerleri dikkate alınıyor. Buna ulaşamaması durumunda aralarında satış hacimleri olmak üzere diğer bilgilere ilişkin tahminler dikkate alınıyor. Pazar payları bir önceki yılın verisi kullanılarak hesaplanıyor ve Tebliğde öngörülen eşiklerin aşılması durumunda muafiyet, eşğin aşıldığı yılı takip eden 2. yılın sonuna kadar devam edecektir diye bir hüküm var.

Söylemek istediklerim bu kadar, sorunuz ya da söylemek istediğiniz bir şey varsa onları alabiliriz.

### **TEŞEKKÜRLER**

Yüksel Kaya (Rekabet Uzmanı)

Tel: 0 312 291 43 23

E-mail: ykaya@rekabet.gov.tr

M. Haluk Arı (Rekabet Uzmanı)

Tel: 0 312 291 46 43

E-mail: hari@rekabet.gov.tr

SORU VE CEVAP



**SORU:** Eşiklerle ilgili bir şey sormak istiyorum, daha doğrusu bir tespit. %20 rakiplerin arasında diyorsunuz. Bu seviyedeki bir eşğin grup muafiyetinden yararlanabilecek şirketlerin sayısını azalttığını düşünüyorum. %30 rakip olmayanlar arasında diyorsunuz. Burada potansiyel rakip kavramı çok önemli bir şekilde ön plana çıkıyor. 2 yılda yatırım yaptığınız takdirde siz de aynı sektöre girebilecekseniz büyük bir endüstri firması açısından düşünün bu beyaz eşyada ya da elektrikte ön planda olan bir firma olabilir. Bütün ürün gamını kendisi üretmiyor, başka bir takım üreticiler kullanıyor. Ama bu tip büyük firmaları göz önüne aldığınız zaman beyaz eşya veya elektronikçi olabilir ama bunlar o kadar büyük firmalar ki ister istemez dünya çapında rekabet ediyorlar. Yani otomobile benzer bir takım sektörler, dünya çapında çok büyük aktörlerin götürebildiği işlerdir. Dolayısıyla istese 2 yılda bırakın ürün gamındaki mesela bir su ısıtıcısını başka bir yere üretirmeyi, ciddi düşünse otomobil bile üretir. Dolayısıyla %30'un kapsamı çok daralttığını düşünüyorum. Birtakım firmalar dışarı mal üretirmek için gelip bireysel muafiyet başvurusunda bulunmak zorunda kalacak. Oysa kanunda bu yönde bir açık olduğunu sizlerle 1-2 yıl önce TÜSİAD yine geldiğinizde konuşmuştuk. Bir takım firmalara mal ürettirildiği dolayısıyla böyle bir mevzuatın çıkmasını isteyenler var. Ancak büyük firmaların bundan bağımsız başvuru yapmaksızın mevzuattan yararlanması biraz zor gibi görünüyor. %30 pazar payı koymasak acaba çok ciddi topluluk mantığından uzaklaşmış olur muyuz? Çünkü bu Tebliğ'e baktığınız zaman bu Tebliğ'de bir black list var. Onun dışında bir madde de var saydınız, kurum gerekli gördüğü takdirde bu muafiyeti zaten geri alabiliyor, bundan mağdur olan bir şekilde şikayete harekete geçebilir veya kurum yaptığı sektörel denetlemeler sırasında bu sektörde böyle bir aksilik var deyip zaten icabında muafiyeti geri alabilir. Yani bu mekanizma olmasına rağmen bence Türkiye'ye yine yerli ve yabancı şirket olsun, olumsuz bir etkisi olacağını düşündüğüm bu pazar payı konusunda ısrarcı olmak doğru mudur?

### ***Yüksel Kaya:***

Biz çok yakın bir zamanda bunları tartıştık, şöyle söyleyeyim: Tebliğ Taslağını görüşe açarken, Komisyonun kabul etmiş olduğu pazar payı eşiklerini değiştirelim mi, daha yükseltelim mi diye tartışmıştık. En son Komisyonun eşiklerini olduğu gibi verelim, ama bunu köşeli parantez içine alalım. Özellikle bu konularda ilgililerden görüş beklemediğimizi bildirmek için bunu yapmıştık, özellikle kurum dışından bu konuda çok fazla görüş gelmedi. Ben mesela pazar payı eşiklerini tamamen ortadan kaldıralım dediğinizi ilk kez duyuyorum. Yani şimdiye kadar kimse böyle bir şey söylemedi, ama kendi aramızda eşiklerin yukarıya çekilebileceğine ilişkin bir tartışma yaptık ve muhtemeldir ki



eşikler yukarıya çekilebilir ama eşiklerin tamamen ortadan kaldırılması yorumunuz hem yatay, hem dikey anlaşmalar için mi, her ikisinin kaldırılmasını mı istiyorsunuz, yoksa sadece dikey mi? Mesela bir ara %30 dediniz?

**SORU:** Her ikisi açısından, hatta ben eşiklerin yukarı kaldırılmasından ziyade eşikleri yok etsek diyorum.

***Yüksel Kaya:***

Biz açıkçası onu çok gerçekçi bulmadık. Yani dikey anlaşmalara ilişkin 2002/2 sayılı Tebliğe baktığımızda dahi, sonuçta belli bir eşik getirildi. Şüphesiz teknoloji transferi anlaşmalarının kendine özgü bir yapısı var, ama ben eşiklerin ortadan tamamen kaldırılmasını çok gerçekçi bulmuyorum, ama yukarı çekmek mümkün diye düşünüyoruz. Bunlar henüz kararlaştırılmış şeyler değil, Kurum içinde tartışma hala devam ediyor. Açıkçası Rekabet Kurulu'nun nasıl bir tutum sergileyeceğini bilmiyorum. Haluk Bey'in söylemek istediği başka bir şey olabilir.

***Haluk Arı:***

Rekabet gücü açısından lütfen yerli firma olarak da algılamayın. Yani Türkiye'ye yatırım yapacak bir yabancı firma olarak algılayın. Hatta yarın öbür gün gelip bize rakip olacak bir firma açısından düşünmeliyiz. Türkiye'nin yabancı yatırımcıyı çekme yönündeki bir cazibesi de şu an hem Gümrük Birliği içersinde olması ama AB içersinde de olmaması. Bu konum bize bir takım maliyet avantajları vs. getirdiği gibi mevzuat yönünde de avantaj sağlıyor diye düşünüyorum. Yani AB dışı bir Japon firma olabilir, bir Kore firması olabilir acaba bu yönden daha esnek mevzuatı olan bir ülkeyi mi tercih eder yoksa burada yapacağı her fason üretim anlaşması için Rekabet Kurumundan garantisi olmayan, tabi ki siz de denetliyorsunuz, noter makamı değilsiniz, garantisi olmayan bireysel muafiyet başvurusu yapması gereken bir ülkeyi mi tercih eder, o konuda şüphelerim var. Ama sizin bakış açınızı da anlıyorum.

***Kemal Erol:***

Ben isterseniz burada İsmail Hakkı Karakelle Bey'i anmak istiyorum aramızda olacaktı ama son dakika önemli bir görevi çıktığı için sabah katılmadığını bildirdi. Ama dikey anlaşmalar konusundaki Tebliğ Taslağında yapılan değişikliklerle ilgili tartışmada

kendisinin yaptığı konuşmayı hatırladım onun yokluğunu da belki böylece telafi edebiliriz umuduyla onun verdiği cevabı söyleyeceğim. O zaten muafiyet rejiminin kendisine karşıydı, hatta grup muafiyet tebliğlerinin çıkarılmasına da karşı. Grup muafiyet tebliği yapılmamış olsa ne olacaktı? Zaten siz ya bireysel muafiyet için başvuracaktınız ya da kendinize güveniyorsanız anlaşmanızın hukuka uygun olduğu konusunda bildirim hükmü de kalktıktan sonra kendinize güvenip yapacaktınız. Rekabet Kurulu da yeri geldiği zaman soruşturma konusu yapıp bunun gereğinden fazla mıydı değil miydi tartışmasını yapıp muafiyet alıp alamayacağını belirleyecek, hüküm bakımından da sizin ihlal etmiş olduğunuza karar verecektir. İsmail Bey teşebbüslerin kendi değerlendirmesini doğru yapması gerektiği düşüncesinde. O nedenle bu düzenlemenin bir genel düzenleme olduğunu, grup muafiyet tebliğlerinin ancak bireysel muafiyet bildirim yükümlülüğünün ortadan kaldırılması için icat edilmiş bir model olduğunu hatırlamak lazım. Orada tabi Rekabet Kurumunda çalışmış biri olarak endişenin şu olduğunu söyleyebilirim: Onların adına değil ama orada çalışırken yaptığımız değerlendirmeleri hatırlatmak bakımından acaba biz baştan grup olarak muafiyet vermek suretiyle aslında kanuna aykırı olan bir şeyi hak etmeden kanuna uygun hale getirmiş olur muyuz endişesini taşıyor olabilirler. Bu nedenle de bir eşik değer koymak sureti ile %100 aklayabileceklerini peşin peşin aklayıp gri bölgede ya da siyah bölgede olacakları zaten kara liste halinde ilan ediyorlar. Ama gri bölgede olabilecek hiç olmazsa bireysel muafiyet başvurusu ile geldiğinde, değerlendirmeyi daha sağlıklı yapabilelim düşüncesine sahip olabilirler. Ama Yüksel Bey'in bunu dile getirmiş olmasına çok sevindim, hakikaten %30'luk eşik değeri de çok düşük aynen dikey anlaşmalarda olduğu gibi ki siz onun altını çizerek söylediniz. Her bir teşebbüsün kendi ilgili ürün piyasasındaki payı itibarıyla %30 olarak öngörüyorsunuz. Toplam olsa yine bir derece ancak böyle bir %30'luk bir değerle bu muafiyet rejiminden yararlanıyor olması belki de sizin bu grup muafiyeti ile ilgili çıkarma amacınızla da ters düşecek kadar sıkı kabul edilebilir. Bu bakımdan sektörden geldiği için bu önerinin de dikkate alınması gerektiğini düşünüyorum.

### ***Haluk Arı:***

Biraz öyle oldu aslında, birkaç şey hatırlattınız. Uygulamadan konuşmak lazım belki. Bu tebliğden önce teknoloji transfer anlaşmalarına ilişkin bir grup muafiyet tebliği yoktu. Ama bize bildirilmiş anlaşma da yoktu. Bu iki anlama geliyor, ya anlaşmalarda rekabete aykırı bir hüküm yoktu, ya da gerçekten rekabet açısından sorunlu anlaşmalar vardı ve muafiyet alamayacağı kaygısıyla bildirilmiyordu. Eşikler bu nedenle var ve biraz yüksek belirlenmekle birlikte faydalı olacaktır. En azından tehlike yaratabilecek, yani rekabeti

gerçekten kısıtlayıcı nitelikte olabilecek anlaşmaların ortaya çıkarılması bakımından baraj niteliği taşıyacaktır. Onun dışında, zaten diğer anlaşmalar, yani eşiklerin altında kalan veya rekabeti kısıtlayıcı hükümler içermeyen lisans anlaşmaları bakımından bundan sonraki dönemde de pek sorun yaşanmayacaktır. Biz zaten bu Tebliğ'in dibacesinde de o mesajı veriyoruz. Pazar payı eşiklerinin aşılması durumunda anlaşmaların 4. madde kapsamında olup olmadığının değerlendirilmesine ilişkin olarak, bireysel muafiyetten bahsetmiyoruz, belki eşiklerin aşılması halinde dahi 4. madde kapsamına girmemesi mümkün diyoruz. Giriyorsa bir defa 5. madde açısından yeniden bir bireysel muafiyet değerlendirilmesi yapılacaktır. Şimdi grup muafiyet tebliğlerinde bildirim yükümlüğü de kalktığı için aslında çok fazla önem taşıyor. Teşebbüsler, bundan önceki dönemde olduğu gibi, kendileri de o değerlendirmeyi yapabilir. Yine bildirim gerek duymuyorlarsa, herhangi bir sorun olduğunu düşünmüyorlarsa yine başvuruda bulunmaksızın aynı şekilde faaliyette bulunabilirler. O yüzden daha önceki dönemde bildirilmiş anlaşmalar olsaydı, yeterli tecrübemiz olabilecekti. Evet gerçekten bunlar sorun yaratır ve Türkiye'de yatırım yapılmasını engeller şeklindeki kaygılarınızı sanırım Kurum içinde en fazla seslendirenlerden biri benim ama bunu da söylerken çok sağlam da duramıyoruz, bizi destekleyecek şekilde arkamızda birikmiş bir anlaşma yığını olmadığı için.

**SORU:** Ben ilgili ürün pazarını ve ilgili teknoloji pazarını tanımlarken hangi özelliklere dikkat ettiğinizi öğrenmek istemiştim. Bir de rakip teşebbüsleri belirlerken, rakip teşebbüslerin her iki pazarda da rakip olması gerekiyor mu yoksa sadece ilgili ürün pazarında ya da sadece ilgili teknoloji pazarında rakip teşebbüs olarak kabul edilmeleri yeterli midir? Somutlaştırmak gerekirse her iki teşebbüs de aslında benzer ürünler üretiyor olabilir ama bir teşebbüsün aynı ürünü üretirken uyguladığı ya da kullandığı teknoloji o kadar ileri bir teknolojidir ki tüketicinin gözünde birbirini ikame edebilir olmayabilir bu ürünler. Bu durumda ikisi rakip kabul edilebilir mi bunu öğrenmek istemiştim.

### ***Yüksel Kaya:***

Rakip teşebbüs tanımına baktığımızda ve/veya diye bir ifade var, yani ilgili teknoloji ve/veya ilgili ürün pazarında rakip olmaları gerekiyor. Yani bir tanesinde ya da her ikisinde rakip olabilirler. Son bahsettiğiniz örnekten yola çıkarak şöyle bir şey söylemek istiyorum. Her iki teşebbüs aynı teknoloji pazarında imiş gibi görünmekle birlikte, teknolojilerden birisi gerçekten çok daha ileri bir niteliğe sahipse zaten zamanla arala-

rındaki rekabet ilişkisi ortadan kaybolacaktır. Mesela kaset teknolojisi ve CD teknolojisini düşündüğünüzde, CD zaman içinde kasetin yerini aldı. Bu tür durumlarda zaten tarafların rekabet ilişkisi ortadan kalkacak ve aralarındaki ilişki tamamen rakip olmayan teşebbüsler arasındaki ilişkiye dönecektir. Eğer lisans alanlar özellikleri, kullanım amaçları ve lisans bedeli itibariyle baktıklarında rakip olarak, yani ikame olarak görebiliyorlarsa teknolojileri, bu durumda bir rekabet ilişkisinden bahsetmek mümkün.

### ***Kemal Erol:***

Başka soru yoksa benim bir sorum var. Potansiyel rakip olma meselesi önemli yani sadece 1 ya da 2 yıllık yatırım süresi içerisinde bu işi yapabilecek potansiyele sahip olması doğrudan rakip olma özelliğini kazandıracak mı, bu birinci sorum. Aslına bakılırsa öyle işler var ki herkes ufak bir yatırımla o işe soyunabilir. 1 yıl değil, 3 aylık yatırımla da aynı işi yapabilecek duruma gelebilir. Burada bu konudaki stratejik kararları alıp almaması veya bu işe yönelmek ihtimalinin yüksekliği, azlığı gibi değerlendirmeleri yapıyor musunuz, bu birinci sorum. İkincisi de 6. maddenin 1 veya 2. fıkrasının uygulanma ölçütü olarak rakip olma olmama durumuna göre ayrıştırdınız, diyelim ki anlaşmanın yapıldığı tarih itibariyle durumunu dikkate alacağınızı belirttiniz. Ama sonradan rakip olma, gerek potansiyel gerek gerçek rakip olma durumunda onun statüsüne geçip oradaki şartlara uygun hale getirilmesini beklemeyi düzenliyor demiştiniz eğer yanlış hatırlamıyorsam, acaba 13. maddedeki bu geri alma sebepleri arasında yer alan şartlarda değişiklik maddesinin buraya uyarlanması nasıl oldu? Yani diyelim ki potansiyel rakip değildi ama yapıldıktan sonra aradan 2 yıl geçti, potansiyel rakip olma özelliğini kazandı. Kazandığı anda şartlar değişti deyip hemen o statüyü uyguluyor musunuz yoksa o statünün uygulanması için muafiyet tebliğinin 6. maddesinin 2. fıkrasından 1. fıkrasına geçirdim, 1. fıkraya uyumlu hale gelmen gerekir diye bir geçiş süreci veya başka bir şey var mı yok mu, onu da bir açıklarsanız sevinirim.

### ***Yüksel Kaya:***

Önce bu 1-2 yıl meselesine değinmek istiyorum. Bizim dikey tebliğ'in açıklanmasına ilişkin kılavuza baktığınızda, orada potansiyel rekabet ile ilgili bazı açıklamalar var, benzer yaklaşım burada da dikkate alınabilir diye düşünüyorum. Tamamen teorik olarak, yani incelediğiniz anlaşmaların tarafları arasındaki ilişkiyi tamamen teorik bir yaklaşımla, işte bunlar 1-2 yıl içinde bu işi yaparlar gibi bir yaklaşımla benimsemek çok doğru değil. Eğer ortada mevcut planlar, projeler, yapılmış bağlantılar falan varsa

potansiyel rekabetin söz konusu olabileceğini dikkate almak lazım. Dolayısıyla ilgili dosya incelenirken potansiyel rekabetle ilgili değerlendirmelerde bu tür mevcut plan, program varsa pazara girmeye yönelik, gerekli yatırımları yapmak için makine, teçhizat falan alınmışsa, gerekli teknolojilerin lisansı alınmışsa, bu gibi durumların dikkate alınması gerekiyor. Yoksa tamamen teorik bir yaklaşımla dosya üzerinden herhangi bir somut veri dikkate almaksızın potansiyel rekabetin varlığına karar vermek çok anlamlı değil diye düşünüyorum. Bu herhalde ilk sorunuza cevap oldu.

İkinci olarak şimdi anlaşma yapıldığı sırada rakip olmayan teşebbüslerin daha sonra rakip hale gelmesi durumunda sonuçta rakip olmayan teşebbüslere ilişkin kara liste uygulanacak, ama eğer pazarda tarafların rakip hale gelmelerinden kaynaklanan çok fazla bir etki olduysa, yani rekabeti sınırlayıcı bir etki olduysa, bu da geri alınma mekanizmasının işletilmesine olanak tanıyabilir diye düşünüyorum. Ama çok teorik bir cevap oldu bu. Yani biraz daha üzerinde düşünmek gerekiyor. Dediğiniz gibi belki taraflara öyle bir opsiyon sunmak da mümkün olabilir anlaşmayı değiştirmedikleri takdirde. Daha doğrusu anlaşmayı esasa ilişkin olarak değiştirmelerine ilişkin bir yaklaşım da belki sergilenebilir ama bu çok teorik bir şey. Ama şunu söylemek istiyorum Tebliğde çok açık bir şekilde anlaşmayı değiştirmedığınız takdirde biz sizi rakip değilmişsiniz gibi düşüneceğiz ve rakip olmayanlara ilişkin kara listeyi uygulayacağız dediğimiz için, ancak belki geri alma mekanizması işletilmek sureti ile anlaşmaya ilişkin grup muafiyeti geri alınabilir. Ama size rakipler arası kara listeyi uygulayacağız demek çok gerçekçi bir yaklaşım olmayabilir, çünkü Tebliğde çok açık bir şekilde biz rakip olmayan teşebbüsler arasındaki kara listeyi uygulayacağız diye bir ifade var.

**SORU:** Hangi tarihte, potansiyel rekabetin doğduğu tarihte mi yoksa gerçek rekabeti mi bekleyecek?

***Yüksel Kaya:***

Hayır, ben gerçek rekabeti beklemek gerektiğini düşünmüyorum. Çünkü sonuçta rekabet ilişkisini dikkate alırken, hem mevcut rekabeti hem de potansiyel rekabeti dikkate almamız gerekiyor. Dolayısıyla potansiyel rekabetin unsurları oluştuktan sonra bile bunun gerçekleşmesini beklemek bana çok gerçekçi gelmedi açıkçası. Bu konuda Haluk Beyin bir yorumu olabilir.

***Haluk Arı:***

Bir şey eklemek gerekirse, ben beklemeye gerek olduğunu düşünmüyorum, ama Tebliğ'deki hüküm açık, eğer anlaşma esaslı bir şekilde tadil edilmemişse, değiştirilmişse grup muafiyetinden yararlanacak. O zaman bir tek yol 13. maddedeki muafiyetin geri alınması kalıyor. O takdirde muhtemelen pazardaki tüm etkinin değerlendirilip ona göre bir çalışma yapılması ve sonuca ulaşılması gerekecektir. Başka bir yolu olmaz sanırım.

**SORU:** Patent havuz anlaşmaları hakkında bir sorun daha var. Patent havuz anlaşmaları için başlangıçta kapsam dışı dediniz. Onları kabul ettik çünkü onlar yatay ve öz itibarı ile de işbirliği doğuran rakipler arasında. Fakat acaba çapraz lisans anlaşmaları bakımından herhangi bir kısıtlama var mı? Tabii rekabetle de bağlantılı.

***Yüksel Kaya:***

Eğer sadece 2 teşebbüs varsa, yani birisi diğerine lisans verdi, diğeri de karşılık olarak ona lisans verdi. Bunlar ilgili şartları taşıyorsa Tebliğden yararlanabilir diye düşünüyorum, ama olayın boyutu genişlerse yani ikiden fazla lisans veren ve lisans alan teşebbüs işin içine girerse bu durumda zaten Tebliğden yararlanamayacaktır. Ama sadece 2 teşebbüs arasındaki çapraz lisansların Tebliğden yararlanabileceğini düşünüyorum ben. Sonuçta muafiyetin genel şartlarını sağlayacaklar. Yani sadece 2 teşebbüs var, bunlardan biri lisans veren diğeri lisans alan. O durumda bence ilgili diğer şartları taşıması kaydıyla Tebliğ'den yararlanabilir diye düşünüyorum. Haluk Bey'in başka bir yorumu varsa.

***Haluk Arı:***

Biraz karışık olacak tabii, biri lisans alan biri lisans veren durumunda olduğu için, her bir hükmünü ayrı değerlendirebiliyorsanız kolay olacak ama ayıramıyorsanız biraz zorluk olacak diye düşünüyorum.

**SORU:** Bu aslında bence önemli bir nokta ve bunu biraz daha düşünmekte fayda var diye düşünüyorum.

**SORU:** Cross licensing açısından bazı sektörler tamamen bunun üzerine kurulu. Özellikle elektronikte. Dünyada 10-15 tane kilit üretici varsa hepsi birbiriyle cross li-

censing yapmış durumda dolayısıyla pazar payı koyduğunuz zaman orada ciddi bir sıkıntı olabilir. Yani ilk aklıma gelen tespit o. Bir de fikri mülkiyet açısından 2 tespitim olacak bir tanesi endüstriyel tasarımlar, yani burada süreye bağlı bir mantık izlemiştir doğal olarak. Endüstriyel tasarımlarda süre 25 yıldır, patent de 20 yıldır, bunlar da fikri mülkiyet tanımına giriyor. Yalnız endüstriyel tasarımlarda Türkiye'deki hukuk sisteminden kaynaklanan bir çifte koruma var. Yani endüstriyel tasarım aynı zamanda fikri sanat eserleri kanunu tarafından da korunuyor, dolayısıyla orada çok daha uzun bir koruma var. Hatta eser sahibinin ölümünden sonra da uzun bir süre devam ediyor. Onu acaba dikkate aldınız mı? Bazı anlaşmalar 100 yıla yakın süreli olabilir bu iyi mi olur, kötü mü olur? Bir de fikri mülkiyet tanımı içerisinde ben faydalı modeli ve incelemesiz patenti de görmedim açıkçası. Onları koymak doğru olur mu, o konuda da endişelerim var çünkü faydalı model bugün Türk Patent Enstitüsü uygulamasına baktığımız takdirde hiç incelemesiz veriliyor. Ben de götüreyim mesela su şişesinin faydalı modelini alabilirim teorik olarak. Dolayısı ile belki onları bu kapsama katmamak gerektiği düşüncesindeyim.

### ***Yüksel Kaya:***

Söylediğiniz gibi endüstriyel tasarımlar tescilli veya tescilsiz olarak korunabiliyor. Tescilsiz olanlar için çok uzun süreli bir koruma söz konusu olabilir, ama biz burada gerek faydalı model olsun, gerekse bu bahsettiğiniz konuda Komisyonun yaklaşımından ayrılmak istemedik, çünkü mümkün olduğu kadar çok sayıda fikri hakkı kapsama almak istedik. Ama endüstriyel tasarımlar için çok uzun süreli bir korumanın söz konusu olabileceğini biliyoruz.

Fason Üretim Anlaşmalarına İlişkin  
Grup Muafiyet Rejimi

Oturum Başkanı:

Kemal Erol  
TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu Başkanı

Konuşmacılar:

Haluk Arı  
Rekabet Kurumu Uzmanı

Yüksel Kaya  
Rekabet Kurumu Uzmanı





***Kemal Erol:***

Efendim tekrar hoş geldiniz. Oturumun bu bölümünde bu defa Haluk Arı arkadaşımız fason üretim anlaşmalarına ilişkin rehber taslağını bize anlatacak.

**4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un Fason Üretim Anlaşmalarına Uygulanmasına ilişkin Kılavuz Taslağı**

Yüksel KAYA

Rekabet Uzmanı

M. Haluk Arı

Rekabet Uzmanı

**FASON ÜRETİM ANLAŞMALARI**

**Tanım**

Bir teşebbüs (iş sahibi - contractor) adına ya da bu teşebbüs için söz konusu teşebbüsün talimatları doğrultusunda diğer tarafın (yüklenici - subcontractor) bir malın üretilmesi, bir hizmetin sunulması ya da bir işin yapılmasını üstlendiği anlaşmalardır.

***Haluk Arı:***

Fason üretim anlaşmaları tanımını vererek başlayalım. Bir teşebbüs, iş sahibi olarak adlandırdık bunu, sözleşmelere baktığımızda muhtelif isimler de geçebiliyor. İş sahibi adına ya da bu teşebbüs için söz konusu teşebbüsün talimatları doğrultusunda diğer tarafın, yüklenici olarak adlandırdık, bir malın üretilmesi, bir hizmetin sunulması ya da bir işin yapılmasını üstlendiği anlaşmalardır. Bizim için bu kılavuzu hazırlarken en önemli noktalardan bir tanesi üzerinde çok tartıştığımız bu tanımları yapmak olmuştur. İş sahibi, yüklenici, alt yüklenici vs. gibi farklı kavramlar geçmiş Kurul kararında ve sözleşmelere baktığımızda, ki fason üretim anlaşmalarına ilişkin 10-15 tane bize bildirilmiş sözleşme var, kurul kararı yayınlanmış olan ve her birinde farklı şekilde geçiyor, onun için tanımları netleştirelim istedik.

## **FASON ÜRETİM ANLAŞMALARI**

### **Önemli Unsurlar**

- Teşebbüslerin büyüklüğü
- Kullanılan teçhizat ve teknoloji
- Anlaşmanın türü

Fason üretim anlaşmaları değerlendirilirken bir takım unsurlara bakmak gerekiyor. Bunlardan biri, teşebbüslerin büyüklüğü. Aslında fason üretim anlaşmaları açısından teşebbüsün büyüklüğü veya küçüklüğünün önemi yok ama genellikle bunlardan küçük ve orta ölçekli işletmeler yararlanıyor. Büyük teşebbüsler, küçük ve orta ölçekli işletmelere bir takım teknik bilgileri ekipmanı vermek suretiyle üretim yaptırıyorlar ve bu da kendi bilgi ve donanımlarıyla bu işin altına giremeyecek teşebbüslere işlerini geliştirme imkanı tanıyor. En yaygın sektörlerden bir tanesi herhalde otomotiv sektörüdür. Fason üretim anlaşmalarında bir başka önemli unsur, kullanılan teçhizat ve teknoloji genellikle iş sahibi tarafından sağlanıyor. Bir de teçhizat ve teknolojinin kim tarafından verildiği ve niteliği, bunu da ayırmak lazım. Genellikle teçhizat ve teknoloji iş sahibi tarafından veriliyor. Nitelik olarak da bu kılavuz kapsamında özellikle değerlendirilmesi bakımından söz konusu işin yürütülmesi için gerekli olması gerekiyor. Kullanılan teçhizat bakımından dikkate alınması gereken önemli bir unsur, kolaylıkla başka bir yerden elde edilemiyor olmasıdır. Anlaşmanın türü yine bu kılavuz bakımından önem arz ediyor. Kılavuzdaki anlaşma türleri dikey anlaşmalar. Yatay fason üretim anlaşmalarına ilişkin olarak AB'de de Komisyon'un başka düzenlemesi var, yatay işbirliği anlaşmalarına ilişkin rehber. O çerçevede değerlendiriliyor. Kılavuz kapsamına giren anlaşmalar da dikey anlaşmalardır.

## **FASON ÜRETİM ANLAŞMALARI**

### **Önemli Hükümler**

- Teknoloji veya teçhizatın anlaşmanın amaçları dışında kullanılamaması,
- Teknoloji veya teçhizattan üçüncü kişilerin yararlandırılmaması,
- Teknoloji veya teçhizat kullanılarak üretilen malların, sunulan hizmetlerin veya yapılan işin sadece iş sahibine veya onun göstereceği kişiye tedarik edilmesi veya onun adına gerçekleştirilmesi.

Fason üretim anlaşmalarında sık rastlanılan bir takım hükümler var, özellikle yüklenici üzerine getirilen kısıtlamalar var. Bunlar da teknoloji veya teçhizatın anlaşmanın amaçları dışında kullanılmaması. Çok sık rastlanıyor. Verilen teçhizat veya teknoloji birden fazla üretim alanına ilişkin olabiliyor ve sadece bu amaçla kullanılması iş sahibi tarafından isteniyor ve sınırlanıyor. Onun dışındaki amaçlar için yüklenici bu teçhizatı kullanarak üretim yapamıyor. Bir diğeri, bu teçhizat veya teknolojiden üçüncü kişilerin yararlandırılmamasıdır. Teçhizat ve teknoloji sadece belli bir işin yapılması için verildiğinden bundan üçüncü kişilerin yararlandırılması, yüklenici tarafından başkalarına da aynı şekilde üretim yapılması haksız bir kazançta neden olacağı düşünülerek, izin verilmiyor.

Genellikle bu tür anlaşmalar söz konusu teknoloji veya teçhizat kullanılarak malların veya sunulan hizmetlerin veya yapılan işin sadece iş sahibine veya onun göstereceği 3. bir kişiye tedarik edilmesi veya onun adına gerçekleştirilmesi şartıyla yapılıyor. Örneğin otomotiv sektöründe, bir yedek parça üreticisi belirli bir otomotiv üreticisine üretim yapıyor ve söz konusu parçaları doğrudan araç üreticisine veya onun gösterdiği şekilde yetkili servislere verebiliyor. Bunun dışında söz konusu kalıpların kullanılarak veya iş sahibi tarafından aktarılan teknolojiden yararlanılarak başka otomotiv üreticileri için yedek parça üretimi yapılması kısıtlanabiliyor. Bir başkası, franchise anlaşmalarında çok sık görülen bir örnek, franchise veren anlaşma kapsamına giren bir takım unsurları farklı teşebbüslerden alıyor, franchise alanın da bu kişilerden alım yapması koşuluyla bu anlaşmayı yapıyorlar. Yine franchise verenin yaptığı anlaşmada, yüklenici olarak tabir edilebilecek franchise veren için üretim yapan kişiler, franchise veren adına, franchise alana, söz konusu malları veya hizmetleri tedarik ediyor. Dolayısıyla sadece iş sahibi olarak gösterilen kişilere verilmesi gerekiyor.

**FASON ÜRETİM ANLAŞMALARININ ÖNEMLİ HÜKÜMLERİ VE  
4054 SAYILI KANUN'UN 4. MADDESİ  
Gereklilik Şartı I**

- Teknoloji veya teçhizat, yüklenicinin, iş sahibinin talimatları doğrultusunda ve makul koşullar altında malları üretebilmesi, hizmetleri sunabilmesi veya işi gerçekleştirebilmesi için gerekli olmalıdır.
- Sağlanan teknoloji veya teçhizatın gerekli olması, anlaşma olmaksızın yüklenicinin bağımsız bir sağlayıcı olarak anlaşma konusu malları üretemeyeceği, hizmetleri sunamayacağı veya işi yapamayacağı anlamına gelmektedir.
- **UYARI:** Gerekli teknoloji ve teçhizatın halihazırda yüklenicinin elinde olması veya yüklenicinin bunları başka kaynaklardan makul koşullar altında elde edebileceğinin anlaşılması.
  - Örnek: İş sahibinin sadece yapılacak işi tarif eden genel nitelikli bilgi dışında başkaca bir bilgi vermediği haller.

Fason üretim anlaşmalarını 4. madde kapsamında değerlendirirken biz gereklilik şartı olarak adlandırdık bu durumu, kılavuz anlamında, bazı koşulların mevcut olması gerektiğini düşünüyoruz. Bunlardan birincisi, teknoloji veya teçhizatın, yüklenicinin, iş sahibinin talimatları doğrultusunda ve makul koşullarda malları üretebilmesi veya işi gerçekleştirebilmesi için gerekli olması şartı. Şayet makul koşullar altında gerçekleşmiyorsa o zaman bu koşulun sağlanamadığı kabul edilecek. Sağlanan teknoloji veya teçhizatın gerekli olması, anlaşma olmaksızın, yüklenicinin bağımsız bir sağlayıcı olarak anlaşma konusu malları üretemeyeceği, hizmetleri sunamayacağı veya işi yapamayacağı anlamına gelmektedir. Fason üretim anlaşmalarına baktığımız zaman, genel olarak, söz konusu anlaşmanın yokluğunda, yani fason üretim anlaşmasının olmadığı bir durumda, yüklenicilerin piyasada bağımsız bir teşebbüs olarak faaliyette bulunamayacak teşebbüsler olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla bu tür anlaşmalar bazı teşebbüslerin pazardan yararlanmasına imkan tanıyor. Şayet teşebbüs kendisi bağımsız olarak bu hizmetleri verebiliyorsa, sunabilecek konumdaysa teknoloji ve teçhizata bir şekilde kendisi sahipse o zaman bu kılavuz altında değerlendirilmeyecek söz konusu anlaşma. O zaman bir ihtimal dikey tebliğ altında değerlendirilebilir şayet dikey bir ilişki söz konusu ise, bu kılavuzda söylendiği gibi. Yok yatay bir ilişki ise yine 4. maddeye girebileceği için 5. madde kapsamında incelenmesi gerekiyor.

Birinci madde altında söylediğimiz makul şartlar altında malları üretebilmesi önemli bir nokta. Şayet yüklenici, söz konusu teknoloji veya teçhizatı kendisi kolayca başka bir yerden elde edebiliyorsa, teknolojiye ulaşması mümkünse bu durumda yine bu kılavuz kapsamına girmeyecek taraflar arasındaki yapılan anlaşma ile kurulan ilişki 4054 sayılı Kanun çerçevesinde değerlendirilecek. Bir örnek, genelde otomotiv sektöründe kalıpların verildiğini görüyoruz, teknolojinin verildiğini görüyoruz, şayet bunlar yüklenici tarafından yedek parça üreticisinin kendisinin de kolaylıkla elde edebileceği kalıplarsa bu durumda bu kılavuzun uygulanması mümkün olmayacak.

**FASON ÜRETİM ANLAŞMALARININ ÖNEMLİ HÜKÜMLERİ VE  
4054 SAYILI KANUN'UN 4. MADDESİ  
Gereklilik Şartının Sağlanması**

- Yüklenicinin;
  - iş sahibine ait veya onun kontrolünde bulunan; patentler, faydalı modeller, tescilli veya tescilsiz olarak korunan tasarımlar biçimindeki fikri hakları veya başka hakları, veya
  - iş sahibine ait veya onun kontrolünde bulunan gizli bilgi veya know-how'ı veya,herhangi bir fikri hak kapsamında olmasa veya gizlilik unsuru içermese dahi, biçim, işlev veya bileşim olarak piyasada üretilen veya tedarik edilen diğer mallardan farklı malların üretilmesine olanak tanıyan,
  - verilen bilgilerin yanında yer alan, iş sahibi tarafından veya onun için hazırlanmış çalışmalar, planlar veya belgeleri, veya
  - iş sahibine ait olduğu belli olan boya, desen veya ekipman, aletler ve aksesuar araçlarını,kullanması gerekli olmalıdır.

Taraflar arasındaki ilişkinin 4. madde kapsamına girmemesi için Şu koşulların sağlanması gerekiyor: Y¼klenicinin, iş sahibine ait olan veya onun kontrol¼nde bulunan patent, faydalı model, tescilli veya tescilsiz tasarımlar gibi fikri haklar veya gizli bilgi olan know-how'u kullanması gerekiyor. Bu 2 koşul yoksa, ancak verilen bilgilerin yanında iş sahibi tarafından veya onun için hazırlanmış çalışmalar, planlar, belgeler gibi çeŐitli Şekilde işin yapılması bakımından ¼nem arz edecek Şekilde ve bu malların ¼retilmesine olanak tanıyacak Şekilde planlar, belgeler ve çalışmalar varsa, ya da iş sahibine ait olduğu belli olan boya, desen veya ekipman varsa ve ¼retim yapabilmek için y¼klenicinin bunları kullanması gerekiyorsa yine bu kılavuz kapsamında değerlendirilecek.

4 koşulu, bir daha vurgulayalım, ya bir fikri hakka konu olan bir unsur olacak veya know-how gizli bilgi gibi unsur olacak, bunlar yoksa dahi gene taraflar arasındaki ilişkinin bu kılavuz kapsamında değerlendirilmesi m¼mk¼n, bu durumda da bir takım planlar, belgeler gibi Şeyler, yani y¼klenicinin kendisinin elde edemeyeceği ve piyasada ¼retilen ¼r¼nlerden daha farklı nitelikte ¼retim yapılmasına imkan tanıyacak Şeyler olacak. ¼zellikle bu ikinci koŐula baktığımızda boya, desen gibi unsurların tekstil sekt¼r¼nde ¼n plana çıkan hususlar olduğunu g¼r¼yoruz. Bu 4 koşulun varlığı halinde gerekli Şartın sağlandığı kabul edilecek.

#### **FASON ¼RETİM ANLAŞMALARı VE 4054 SAYILI KANUN'UN 4. MADDESİ** **Diğer ¼nemli Hususlar**

- İŞ sahibinden veya g¼stereceęi kişiden girdi alınması,
- Standart veya kalite ile ilgili h¼k¼mler,
- Teknoloji ile bağlantılı h¼k¼mler
  - Gizli bilgilerin ifşa edilmemesi
  - Know-how'ın anlaşma sonrası kullanılmaması
  - Teknik iyileştirmelerin iş sahibine aktarılması
  - Patente konu buluŐa dair lisans verilmesi,
- Ticari marka, unvan vs. kullanımı,
- Fiyat veya ¼cretin iş sahibi tarafından belirlenmesi.

Söz konusu ilişkinin 4. madde kapsamına girmemesi için, fason üretim anlaşmalarında, dikkat edilmesi gereken bazı unsurlar var: yüklenicinin iş sahibinden veya göstereceği kişiden üretimde kullanmak üzere ham madde temin etmesi gerekiyor. Bu ham maddeyi başka bir yerden çok kolay bir şekilde alabiliyorsa yine anlaşma farklı bir değerlendirmeye tutulabilir. İş sahibi, bunların temin edilmesini anlaşmada şart koşması halinde yine kılavuzdan yararlanılıyor. Bu tür anlaşmalarda yüklenicinin iş sahibi tarafından belli standart veya kaliteye uygun olarak üretim yapmasının talep edildiğini sıklıkla görüyoruz, bu tür koşulların varlığı da gene gerekiyor fason üretim anlaşmasında getirilen bu tür kısıtlamalar kılavuz kapsamında değerlendiriliyor. Teknoloji ile bağlantılı olan bazı hükümlere rastlanır fason üretim anlaşmalarında ve en başta gelen de gizli bilgilerin ifşa edilmemesidir. Anlaşmaların süresi boyunca ve sürenin sona ermesinden sonra ya da iş sahibi büyük oranda teknik bilgi, know how aktardığı için yükleniciye bunun gerek anlaşma süresince ve gerekse anlaşmanın sona ermesinden sonra başkaları tarafından elde edilebilir olmasını veya yüklenicinin bunları bir şekilde ifşa etmesini engelleme ihtiyacı hissediyor. Bunu da getirdiği kısıtlamalarla sağlayabilir. Know-how'ın anlaşmadan sonra kullanılmaması önemli bir unsur. Yine teknik iyileştirmelerin iş sahibine aktarılması biraz önce teknoloji transferi tebliğinde de gördüğümüz gibi şayet yüklenici belli iyileştirmeleri yapmışsa söz konusu teknoloji veya ürünler üzerinde bunları iş sahibine aktarması istenebilecek. Patente konu bir buluşsa bu, lisans verilmesi münhasır veya münhasır olmayan lisans şeklinde olacaktır ve bu ikisi de yine farklı değerlendirmelere tabi tutuluyor kılavuzda. Şayet bağımsız kullanılabilen bir iyileştirme değilse münhasır lisans istenebiliyor, bağımsız bir buluşsa da münhasır olmayan bir lisans verilmesi söz konusu olabilecek.

Ürünün kullanımı, ürün ve hizmetin piyasaya sunulması bakımından, iş sahibi ticari markasının, unvanının vs. diğer unsurların kullanılmasını yükleniciden talep edebilecek. Bir tartışmalı hüküm, bazı anlaşmalarda görülüyor, fiyatın veya ücretin iş sahibi tarafından belirlenmesi. Bazı anlaşmalarda yüklenicinin 3. kişiye sağladığı ürünlerin iş sahibi tarafından belirlenmesi söz konusu olabiliyor. Yine bu daha çok franchise anlaşmalarında rastlanabilecek nitelikte bir hükümdür diye tahmin ediyoruz, bir nevi yeniden satış fiyatı ama burada zaten yüklenici piyasaya kendisi satmadığı için onu da yeniden satış fiyatı olarak adlandırmak tam olarak doğru olmayacaktır. Yüklenici zaten onu bağımsız olarak üretebilse bu kılavuz kapsamına girmeyecek. Kendisi üretemeyecek bir konumda olan bir teşebbüsün, ürettiği ürünün iş sahibi bunu veriyor ve sen bunu 3. kişiye sağlayacaksın diyor. Bu koşulla bütün teçhizatı, donanımı kendisi



verdiği için ortaya çıkan ürünün veya hizmetin fiyatını da iş sahibinin belirlemesi bu kılavuz kapsamına alındı.

### ***Kemal Erol:***

O zaman bu slayttaki, ilk cümlede yazdığınız "iş sahibinden veya göstereceği kişiden girdi alınması" tabiri sadece iş sahibinin temin ettiği malzemeyi kullanarak kendi katkısını işçilik ya da üretimin diğer girdilerini sağlamak anlamında mı düşüneceğiz yoksa bedelini kendisi verse bile müteahhit diyebileceğimiz bir iş sahibinin ancak onaylayacağı girdiyi kendi katkısı, kendi bedelini ödeyerek mi karşılayacak? İkisinin arasındaki fark önemli tabi.

### ***Haluk Arı:***

Onu mutlak bir şekilde kendisi ödeyecektir veya anlaşma niteliğine bakmak lazım diye düşünüyorum bu durumda. Toplamda şayet baştan itibaren zaten bu fason üretim anlaşmasında bir iş söyleniyor veya bir hizmet veya hizmetin sunulması, ürünün üretilmesi isteniyorsa iki türlü de belirlemek mümkündür bu fiyatı zannedersen. Ya iş sahibi ürünü ve ham maddeyi kendisi verir ve parça başına veyahut toplam ürün için bir ücret belirler. Ya da "Sen sadece şunu üret, ham maddeyi de dilediğin yerden temin edebilirsin" diyebilir. Bu durumda zaten herhangi bir problem olmayacak, bütün hammaddenin ister üçüncü kişiden, ister iş sahibinin kendisinden karşılansın her halükarda iş sahibi bir bedel verecektir. Bu maliyete katlanması gereken iş sahibi. Ancak, taraflar arasındaki anlaşmada hammaddelerin temini konusunda yükleniciye bir şey verilmişse ancak kararlaştırılmamışsa, yüklenici bedelini ödemek kaydıyla alır deniyorsa bu takdirde ürünün fiyatı değişecektir. Anlaşmanın niteliği değişecektir. Bu kılavuz bakımından önemli olan husus, alınacak hammaddelerin başka bir yerden kolaylıkla bulunamıyor olması, yüklenici tarafından elde edilemiyor olmasıdır. Yoksa fiyatını yüklenicinin ödeyip ödememesi Kılavuz bakımından yapılacak değerlendirmeyi değiştirmeyecek daha çok bir hukuki ilişki içerisinde değerlendirilmesi gereken durum diye düşünüyorum. Şayet iş sahibi şunu diyorsa o zaman değerlendirme değişecektir. Çok kolaylıkla yüklenicinin başka bir yerden alabileceği bir hammaddeyi "Sen şu teşebbüsten alacaksın" diye bahsediyorsa, o zaman biraz daha farklı değerlendirmek mümkündür. Bu kılavuz bakımından ayırık bir durum oluşacaktır. Genelde bu tür anlaşmalarda hammaddenin belli bir yerden alınması hükmü getirildiğinde zaten belli standart ve kalitede ürün üretilmesi istendiği için ve yüklenici de o tür hammaddeye kendisi tek başına erişeme-

yeceği için özel önem atfediliyor. Bunun olmadığı koşullarda zaten piyasada üretilen ürünlerden farklı malların üretilmesine imkan verecek nitelikte birtakım unsurların da mevcut olmayacağı sonucuna varabiliriz. Bu da değerlendirmeyi farklılaştırır tabii ki.

**FASON ÜRETİM ANLAŞMALARINI VE MUAFİYET**  
**2002/2 sayılı Tebliğ ve Tebliğ'in açıklanmasına dair Kılavuz**

- 2002/2 sayılı Tebliğ'in kapsamı: fikri hakların alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanımını içeren dikey anlaşmalar.
  - Fason üretim anlaşmalarında gerekli know-how'ın alıcı olan iş sahibinden sağlayıcı olan yükleniciye aktarılması,
  - Alıcı olan iş sahibinin sağlayıcı olan yükleniciye, ürünlerin veya hizmetin tarif edildiği detaylı özellikleri aktarması.

Fason üretim anlaşmaları kılavuz anlamında dikey fason üretim anlaşmalarını kapsıyor. Fason üretim anlaşmaları yatay olabiliyor, dikey olabiliyor. Yatay olduğunda başka bir değerlendirmeye tabi. Dikey olduğunda da yine anlaşmaların niteliği birkaç farklı türde yapılabiliyor. Bir kısmı da 2002/2 sayılı Tebliğ kapsamına giren anlaşmalar. Bunlar da fikri hakların alıcıya devri veya alıcı tarafından kullanımını içeren dikey anlaşmalar, 2002/2 sayılı Tebliğ'de zaten açık bir hüküm şeklinde mevcut. Şayet fason üretim anlaşmalarında gerekli know-how'ın alıcı olan iş sahibinden sağlayıcı olan yükleniciye aktarılması veya alıcı olan iş sahibinden sağlayıcı olan yükleniciye ürünlerin ve hizmetin tarif edildiği detaylı özellikleri aktarılması söz konusu olduğunda kılavuz kapsamında yine diğer unsurlar varsa dikey tebliğ kapsamında değerlendirilecek. Teşekkürler.



SORU VE CEVAP



***Kemal Erol:***

Biz teşekkür ederiz. Haluk Arı arkadaşımızı dinledik. Rehber taslağını bütün yorumlarıyla olduğu gibi bize aktardı. Bu konuda sorusu olan var mı?

**SORU:** Bu kılavuz sadece dikey anlaşmalar, rakip olmayan teşebbüsler arası anlaşmalar için geçerli. Yine söylediğiniz gibi, AB'nin rakipler arası yatay işbirliği anlaşmaları ile ilgili de bir kılavuzu var. Bu da benim bildiğim kadarıyla AB'nin bir bildirisinin aslında uyumlaştırılması. Dolayısıyla, bu bildiriye direkt uyumlaştırılması gereken bir metin olmadığı için acaba bunun içine bu yatay fason üretim anlaşmalarıyla ilgili de bir kısım eklenmesi mümkün olabilir miydi? Ya da o bahsettiğimiz gerçi biraz uzun ve kapsamlı bir kılavuz ama yakın bir zamanda onun Türk rekabet mevzuatına aktarılması gibi bir düşünce var mı?

***Haluk Arı:***

1978 tarihli komisyonun bir duyurusu. Oradan alındı. Teknoloji transferi tebliği çıkarılırken, bunu da çıkaralım diye istedik. Duyuruda zaten yatay veya dikey şeklinde bir ayırım yok aslında. Ama Komisyon'un diğer yatay işbirliği anlaşmalarına ilişkin kılavuzuna baktığımızda, orada görüyoruz, bu kılavuzdakiler yataydır, dikeyler bakımından şu tarihli duyuruya bakmak gerekir diyor. Yine teknoloji transferi tüzüğünde de bir yerlerde geçiyor zannedersen, bu duyuruya atıf var. Yatayla dikeyi aynı kılavuz içerisinde almak çok pratik olmayacaktı bizim açımızdan. Yatay işbirliği anlaşmalarına ilişkin duyuru biliyorsunuz çok uzun, tartışma gerektiren bir şey. Bizim ihtiyacımız olduğuna şüphe yok. Ama o biraz daha uzun bir süreci gerektiriyordu. Zannedersen daha önceki tartışmalarda da teşebbüslerden fason üretim anlaşmalarına ilişkin oldukça reaksiyon olmuş. Çok tartışılmış. O nedenle bu duyuruya biraz daha öncelik verildi. Ama diğeri de temenni olarak yatay işbirliği anlaşmalarının da bir an önce çalışılmaya başlanması gerekir diye söyleyeyim.

***Yüksel Kaya:***

Biz normalde mevzuat uyumu konusunda ilgili kamu kurumlarının isteği üzerine bazı listeleri hazırlıyoruz. Yanlış hatırlamıyorsam bu konuyla ilgili de, yani kısa vadede yatay işbirliği anlaşmalarına ilişkin bir kılavuz yayınlanması öngörülüyor. Ama mevzuat hazırlamak çok kolay bir şey değil. Çok kısa zamanda yapılabilecek bir şey değil.

Çünkü iş yüküne de bağlı olarak zaman ve emek harcamanız gerekiyor. İnsanların görüşüne açmanız gerekiyor. Görüşe açmadan önce ilgili Kurul kararlarını taramanız gerekiyor. Yani mevzuatı alıp, olduğu gibi çevirmek her zaman mümkün olmuyor. Çünkü ilgili Kurul kararlarına bakıyoruz, ondan sonra o Kurul kararlarındaki ilkeler bütün anlaşmalara uygulanabilir mi uygulanamaz mı bütün bu unsurlara bakmanız gerekiyor. Dolayısıyla, her ne kadar bu tür düzenlemeleri kısa vadede yapma konusunda bir öngörü olsa da, bu her zaman gerçekleşmeyebiliyor. Ama ben de bu tür bir yatay işbirliği anlaşmalarına dair rehberin yayınlanmasının oldukça gerekli olduğunu düşünüyorum ve umarım kısa vadede buna ilişkin bir çalışma başlatılır, ilgili tebliğ ya da kılavuz taslağı hazırlanır diye düşünüyorum.

**SORU:** Dışarıdan kolaylıkla temin edilememe biraz muğlak bir kavram gibi geliyor bana özellikle, otomotiv sektöründe. Çünkü otomotiv sektörüne ilişkin tebliğe baktığımız zaman, beşinci madde, yüklenicinin ürettirilen orijinal yedek parçanın dışarıya satılmasının engellenmesini yasaklıyor ve anlaşmanın tamamını grup muafiyet tebliği kapsamı dışına çıkartıyor. Uygulamada sağlayıcılar çoğunlukla bu ekipmanları kendileri verecekler ve bunun dışarıdan kolaylıkla temin edilemeyeceğini iddia edecekler ve dışarıya satılmasını yasaklayacaklar. Burada kolaylıkla temin edilememe koşulu belli kriterlere bağlanacak mı? Yani nasıl bunun araştırması yapılacak?

***Haluk Arı:***

Onu belli kriterlere bağlamak biraz zor. Dediğiniz gibi, muğlak bir kavram. Muğlak olunca da belli kriterlere bağlamak daha da zor olacak. Bu, kılavuz. Bundan daha fazlası yok zaten. Otomotiv sektöründe haklısınız. Hatta otomotiv tebliği çıktığında en çok tartışılan noktalardan bir tanesi de buydu. Yedek parça üreticileri o tebliğin verdiği hükümden istifade etmek için piyasaya hangi koşullarda ürün sunabiliriz diye fason üretim yapanlar dahi talepte bulunuyorlardı. O yolları araştırıyorlardı. Ancak, otomotiv sektörü çok daha zor olacaktır diye tahmin ediyorum, kendi bağımsız olarak o şeyleri bulabilmeleri, parçalara, kalıplara erişebilmeleri. Dış görünüm bakımından zaten büyük oranda endüstriyel tasarım korumasından yararlanıyor. Üç yıllık bir koruma süresi var. Üç yıldan sonra dış görünüme ilişkin parçaları herkes üretebilir. Ama hammaddeye baktığımızda, otomotiv açısından çelik büyük oranda yurtdışından geliyor. Diğer parçaların üreticileri bakımından da otomotiv parçaları genellikle patent koruması altında. O yüzden otomotiv sektöründe özelinde bu kılavuzun motor taşıtları tebliği ile daha

özel bir bağlantısı var ve motorlu taşıtlar tebliğindeki kendi parçalarını bağımsız bir şekilde piyasaya sürebilirler hükmünü ortadan kaldırıncı nitelikte. Ama kesin bir şekilde kurallara bağlamanın da çok mümkün olmadığını düşünüyorum.

**SORU:** İş sahibi olarak fason üretim yaptırdığımız bir işletmenin aynı tür işi bizim dışımızda başka herhangi bir firmayla yapmasını önlemek rekabet yasası açısından engel teşkil eder mi?

***Haluk Arı:***

Teknoloji veya teçhizattan üçüncü kişilerin yararlandırılmaması yani bu kılavuzdaki koşulları taşıyorsanız söz konusu teknolojiyi kullanarak, başkasına üretim yapılmasını engelleyebilirsiniz. Ama bu kılavuzda belirtilen şu gereklilik şartı dediğimiz şartların da sağlanması gerekiyor. Bunlar varsa üçüncü kişilerin yararlandırılması engellenebilir.

**SORU:** Ben bir şey eklemek istiyorum. Anladığım kadarıyla şöyle bir durum söz konusu. A, B'ye teknoloji sağlayarak belli bir mal üretiyor fason olarak. Aynı zamanda C şirketi de B'ye kendi teknolojisini sağlayarak başka bir ürün üretmek istiyor. Siz bunun A tarafından engellenip engellenemeyeceğini soruyorsunuz değil mi? Bence eğer yüklenicinin atıl kapasitesi varsa, siz iş sahibi olarak onun o atıl kapasitesini kullanarak, rakip bir ürünün ürettirilmesine engel olmayı düşünüyorsanız, sözleşmeye buna ilişkin bir yükümlülük getirdiyse, bu rekabet yükümlülüğü olduğu için bence ilgili fason üretim anlaşması 4'ncü madde kapsamına alınabilir. Dolayısıyla, orada bir muafiyet değerlendirmesi yapılmasını gerektirebilir diye düşünüyorum. Yani başka bir teknoloji veriyorsunuz yükleniciye. O, atıl kapasitesini kullanarak, o teknolojiyi kullanarak başka ürün getiriyor. Bence bunu ilk iş sahibi yasaklarsa bu durumda bence 4'ncü madde kapsamında ele alınabilir ve 5'nci madde uyarınca muafiyet şartlarına bakılması gerekir diye düşünüyorum.

***Haluk Arı:***

Bu biraz daha farklı bir durum. Ben soruyu yanlış anladım galiba. Diğer başka verdiğiniz teknoloji bağlantısı olarak yüklenicinin başka birine üretim yapmasını engelliyorsanız o daha farklı bir değerlendirme. Buna ilişkin bir kurul kararı hatırlıyorum. Bu konunun tartışıldığı bir kurul kararı mevcut. Zannederseniz üç yıl önceydi.



**SORU:** Ben sadece öğrenmek amacıyla soruyorum. Tall manufacturing ve contract manufacturing arasında bir fark gözetiyor musunuz fason anlaşmalarla ilgili tanımda? Çünkü yabancı literatürde böyle bir ayırım var. Türkçe’de fason anlaşmalarda böyle bir ayırım yapıldığını görmedim. Türkçe karşılığını aradım ve bulamadım. Böyle bir fark var mı?

***Haluk Arı:***

Biz de en başta bu kılavuzun adını taşeronluk anlaşmalarına ilişkin kılavuz diye düşünmüştük. Ama daha sonra ilgili Kurul kararlarına da baktıktan sonra fason üretim demenin daha uygun olduğunu düşündük. Bence anlaşmanın isminden ziyade, bizim kılavuzdaki tanıma bakmak lazım. O tanım kapsamına giriyorsa, yani tanımın unsurları varsa, isminin ne olduğundan bağımsız olarak bu kılavuz uygulanabilir diye düşünüyoruz. Biz de literatürü taradık. Tam olarak taşeronluk anlaşması nedir, fason üretim anlaşması nedir, aralarında ne fark vardır diye. Çok kesin ayırım söylemek pek mümkün değil diye düşünüyorum. Dolayısıyla, Kılavuz taslağındaki tanıma bakmak lazım. Yani tanım kapsamına giriyorsa, anlaşmanın adından bağımsız olarak onu fason üretim anlaşması olarak niteleyip, en azından kılavuzun uygulanabileceğini düşünüyorum ben. Tamamen tanıma bakmak lazım. Kılavuzdaki diğer unsurlara bakmak lazım. O unsurlar var mı yok mu diye incelemek gerekir düşünüyorum. Çünkü anlaşmanın adının ne olması gerektiğine girdiğimizde ya da adı şu olan anlaşma bu kılavuzdan yararlanabilir mi diye bir soru geldiğinde buna çok net bir şekilde cevap vermek mümkün değil. Anlaşmanın şartlarına, hükümlerine bakmak lazım. Tanıma uyuyorsa problem yok.

**SORU:** Bu iki yani hem tall manufacturing ve contract manufacturing’in sizin açınızdan tanım yönünden bir farkı var mı? Yani farklı tanımlanabiliyor mu bu iki farklı tip anlaşmalar? Yani mesela fason üretim anlaşmasının koşulları daha serbest olabilir ama contract manufacturing olunca daha iş sahibinin empoze ettiği koşullar olabilir gibi bir ayırım yapılabilir mi? Benim bu başıma geldiği için ilk defa karşılaştım. Önümüze bir anlaşma geldi. Ben fason üretim anlaşması diye bakıyordum. Bizim fason üretim olarak adlandırdığımız bir anlaşma türüydü. Hayır bu contract manufacturing, buna özellikle çok dikkat edilmesi gerekir diye karşıdan bir talep geldi. İkisinin arasında belki de iş sahibi açısından bir fark vardır. Bizim açımızdan önemli olmayabilir bu fark. Ben sizin bu konuda bir bilginiz var mı diye öğrenmek istedim.

### ***Yüksel Kaya:***

Burada açıklığa kavuşması gereken bir husus var. Contract manufacturing dediğiniz şey doğrudan doğruya üretim anlaşmasıdır ve bir anlamda bir şeyi ürettirmek için yapılan anlaşmadır. Ötekinden farklıdır denebilir. Fason üretim anlaşmasının tanımı en başta yapıldı. Fason üretim dediğiniz zaman, malzemesini, teknolojisini vs.sini sizin verdiğiniz bir durum var. Benim sorum aşağı yukarı aynı zannettim ama aynı değil. Benim sorduğumda, malzemenin parasını kimin veriyor, nereden alıyor derken kastım da sizin dediğiniz gibi üretim anlaşması mıdır, değil midir? Onu aydınlatmak içindi. Çünkü biliyoruz ki, bir kısmı tamamen bizim bildiğimiz manada bir fason üretim anlaşması oluyor. Her şeyini siz veriyorsunuz. O sadece üretiyor ve sizin için sadece montajını yapıyor bir anlamda veya üretimini yapıyor ve size teslim ediyor. Burada yüklenicinin herhangi bir bağımsızlığından söz etmeye imkan ve ihtimal yok. Ama üretim anlaşması dediğiniz zaman, ilgili teşebbüs halihazırda kendi teknoloji veya teçhizatı ile üretim yapan bir teşebbüse, o zaman belki sizin sorduğunuzun tamamen tersine, onun özgürlüğünü kısıtlayacak birtakım hükümler varsa, onları öncelikle dikey anlaşma tanımı dışına çıkartıp, aynı piyasada faaliyet gösteren, aynı ürünün üretimini yapan teşebbüslerle rekabetini etkileyip etkilemediğine bakmak gerekir. İlk anda bunlar söylenebilir.

**SORU:** İlaç sektöründe bir durumdu. Kurul kararı da çıktığı için açıklamakta bir sakınca görmüyorum. Roche'un Gebze'deki üretim tesisi Sandoz'a devredildi. Burada Roche'un fabrikasında Roche'un contract manufacturing adı altındaki anlaşmalarla ürettiği ilaçlar söz konusuydü. Ama Roche bunu kendi için üretmiyor, Bayer için üretiyor ve bu çerçevede biz Kurul'a bilgi verirken "Roche'un bu fabrikada yürütülen bu tür faaliyetleri de var ve bunlar da bir süre devam edecek" dedik. Bu anlaşmaların fason üretim anlaşması değil, contract manufacturing anlaşması olduğu bize bildirildi. O anlamda ben literatürde ilk defa karşılaştığım için aradaki farka Rekabet Kurulu nasıl yaklaşıyor diye merak ettim. Sonuçta bu devralmaya izin verildi. Bir tesis devralmasıydı. Pazardaki diğer tesislerin büyüklüğü, kapasite oranları, üretilen ürünler, başka ürünlerin üretilip üretilmeyeceği gibi bir sürü faktör dikkate alındı ve bu devralmada bir sakınca görülmedi. Bu anlamda buradaki contract manufacturing ile fason üretim arasında fark var. İki tarafın dışında başka bir üçüncü teşebbüse ürettirilen ürünler söz konusu.

***Haluk Arı:***

O konu üzerine bir şey söylemeyelim. Unsurlarına bakmak gerekiyor. Bizim açımızdan ayırım yaratacak nokta orasıdır. Unsurlar bu kılavuz anlamındaki fason üretimi karşılıyorsa, o zaman bu çerçevede değerlendirilir. İlaç sektörü zaten nevi şahsına münhasır. Fason üretim olup olmadığı için buradaki unsurların varlığına bakmak yeterli olacaktır.

***Kemal Erol:***

Konular çok zevkli, çok önemli. Böyle önemli iki konuyu birbirleriyle bağlantıları sebebiyle birlikte masaya yatırmış olmak bence çok verimli ve yararlı oldu. En azından kafamızdaki sorulara cevapları aldık. Hem de bu cevapları en yetkili ağızdan aldık. Taslaklar üzerinde yoğun emek verip çalışan iki değerli rekabet uzmanı arkadaşşıma özellikle buraya kadar gelip bizlerle düşüncelerini paylaştıkları ve bizi dinledikleri için çok teşekkür ediyorum. Onların şahsında da Rekabet Kurumu'na çok teşekkür ediyoruz.



