

# te pav

türkiye ekonomi politikaları araştırma vakfı

**ERCIT Projesi**

Sektörün Yapısı, REACH'in Etkileri  
ve Strateji Önerileri

İstanbul, 17 Kasım 2009

# Gündem

- ERCIT Projesi: Amaçları
- Kayıt süreci ve maliyetleri
- Dünya'da ve AB'de kimya sektörü
- Türkiye'de kimya sektörü
  - Yapısı, tedarik ilişkileri, dış ticareti
  - REACH açısından Türkiye'nin kimyasal dış ticareti
- Saha çalışmalarından Türkiye kimya sanayinin görünümü
- REACH'in rekabetçiliğimiz üzerine etkileri
- Belirlenen şirket tipleri için strateji önerileri
- Sonuçlar ve değerlendirmeler

# ERCIT Projesi

Economic Assessment of the **REACH** Regulation on the Chemicals Industry of Turkey (ERCIT)

**REACH Tüzüğü'nün Türkiye Kimya Sanayiine Ekonomik Etkisinin Değerlendirilmesi Projesi**

- Projeye 20 Ağustos 2007 tarihinde başvurulmuştur
- 17 Haziran 2008 tarihinde imzalanan protokol ile AB'nin Sivil Toplum Diyalogu programından hibe desteği olarak yürürlüğe girmiştir

## ERCIT Projesi: Amaçları

1. Türk kimya sektörünün tedarik zincirinin incelenmesi
2. Sağlıklı bir değer zinciri analizi için gereken çerçevenin oluşturulması
3. Türk kimya sektörünün REACH'e uyumlu hale getirilmesi
4. REACH'in öngördüğü farklı maliyetlerin değerlendirileceği bir araştırma yapılması
5. AB mevzuatına ve REACH tüzüğüne uyumlaştırken şirketlerimizin, özellikle KOBİ'lerimizin nesnel analizlerle bilgilendirilmesi

# Tek bir uyum stratejisi yeterli mi?

- Türk kimya sektöründe ve kimyasal girdi kullanan diğer sektörlerde çok farklı yapıda şirketler faaliyet göstermektedir.
- Bu konunun çözümünde her derde deva, herkese iyi gelen bir ilaç olmadığı görülmelidir
  - Her şirketin kendine uygun stratejiyi benimsemesi gerekmektedir
  - Bunun için de tedarik ilişkilerinin ve üretim özelliklerinin iyi anlaşılması şarttır

# Proje Ortakları ve İştirakçileri

## ■ Ortaklar:

- Orta Doğu Teknik Üniversitesi
- İktisadi Kalkınma Vakfı
- Hull Üniversitesi
- Kaunas Teknik Üniversitesi

## ■ Proje İştirakçileri:

- T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

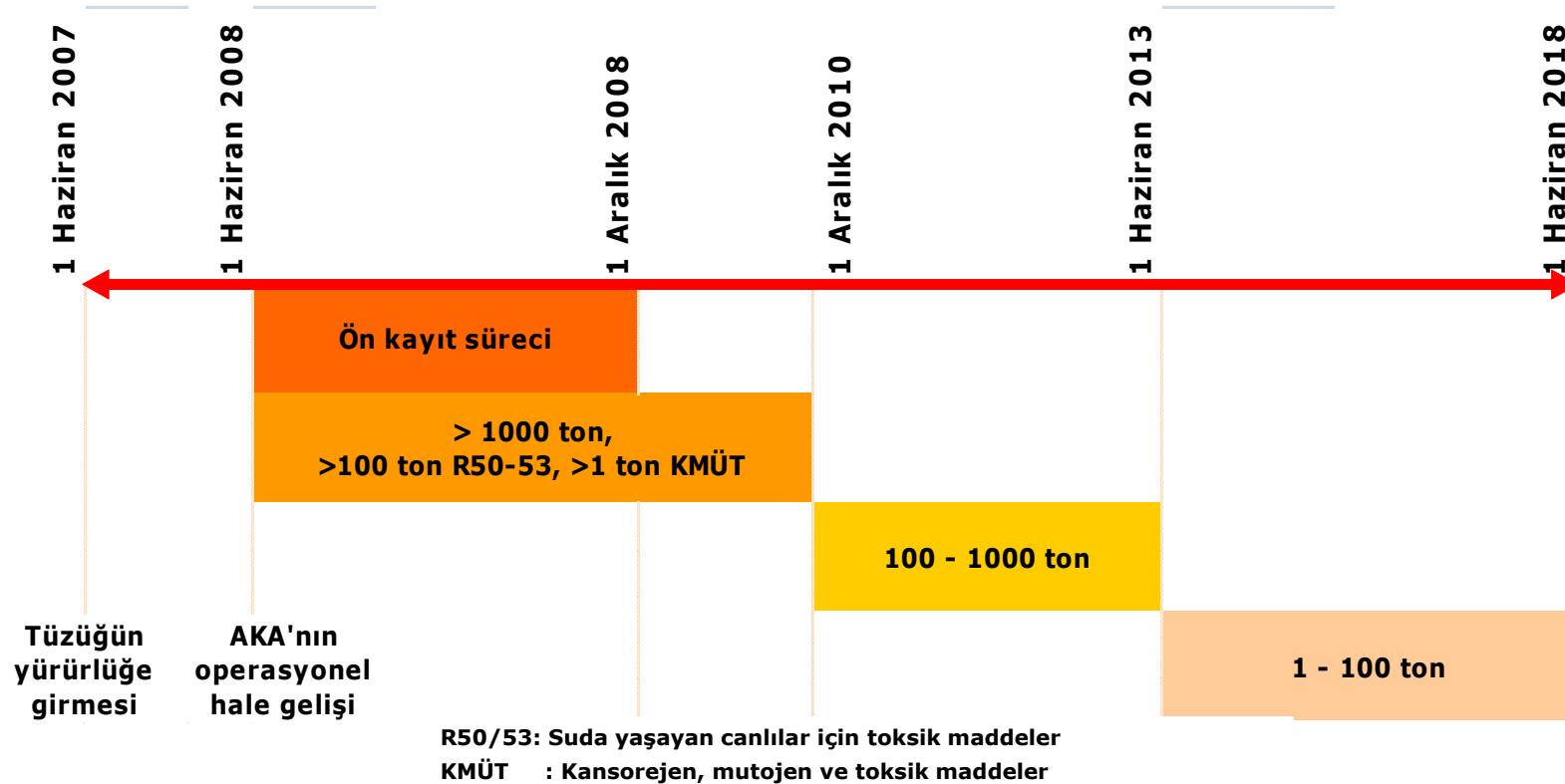


- University of Hull
- Kaunas Technology University

# REACH nedir?

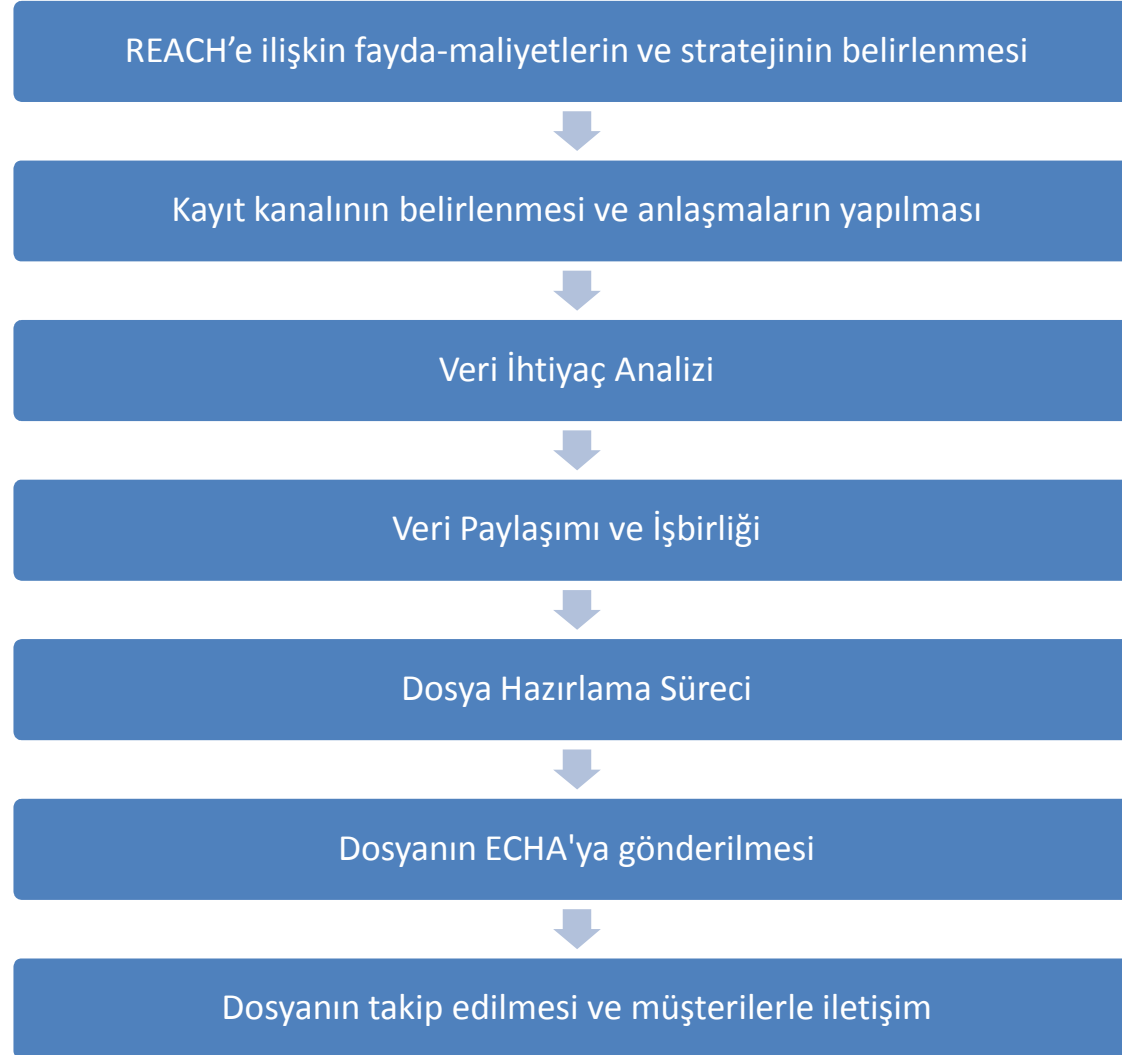
- REACH, AB'de üretilen ve AB pazarına ithal edilen kimyasal ürünler için,
  - kayıt
  - değerlendirme
  - izin
  - kısıtlama

prosedürlerini yeniden belirlemektedir.





# Yedi adımda kayıt süreci



# Kayıt kanalının belirlenmesi

- Dört kayıt kanalı ön plana çıkmaktadır
  1. Tek temsilci/SIEF ile kayıt olma
    - TT için yetkinlik kriterleri önemlidir:
      - Kimyasal yetkinlik
      - Finansal kapasite
    - SIEF'ler hala etkin hale gelmemiştir
  2. Konsorsiyum/TT kanalıyla kayıt olma
    - Maliyet paylaşımı ve üyelik şartları değişkendir
    - TT'den sadece dosya teslimi hizmeti almak da mümkündür
  3. Mevcut ithalatçı ile kayıt olma
    - Düşük maliyetli olmasına rağmen bağımlılığı artıracaktır
  4. Bağlı tek temsilci/ithalatçı kanalıyla kayıt olma
    - Kuruluş maliyetleri ve yıllık faaliyet giderleri belirleyicidir



# Kayıt maliyetleri: Tek temsilci + SIEF

- 2010'da kayıt olacak büyük bir şirketin kayıt maliyetleri
- 2010'da kaydolacak
  - orta ölçekteki şirketler için € 10-15 bin,
  - küçük ölçekli şirketler için ise € 20-25 bindüşük olması beklenmektedir
- 2013 ve 2018'de kaydolacak şirketler için maliyetler belirsizdir
- 2018'de kayıt olacak bir KOBİ (10-100 ton) için bu maliyet
  - € 22 - 42 bin arasında olacaktır



	Açıklamalar	En Düşük	En Yüksek
TT ücretleri	Lider kayıtçı için	47,725	99,110
	Lider olmayan kayıtçı için	26,225	49,510
ECHA kayıt ücretleri		24,413	25,575
Test ücretleri		22,120	110,600
<b>TOPLAM</b>	Lider kayıtçı için	<b>94,258</b>	<b>235,285</b>
	Lider olmayan kayıtçı için	<b>72,758</b>	<b>185,685</b>
Ek TT ücretleri	Aktif SIEF/Konsorsiyum	22,500	48,600

## Kayıt maliyetleri (2)

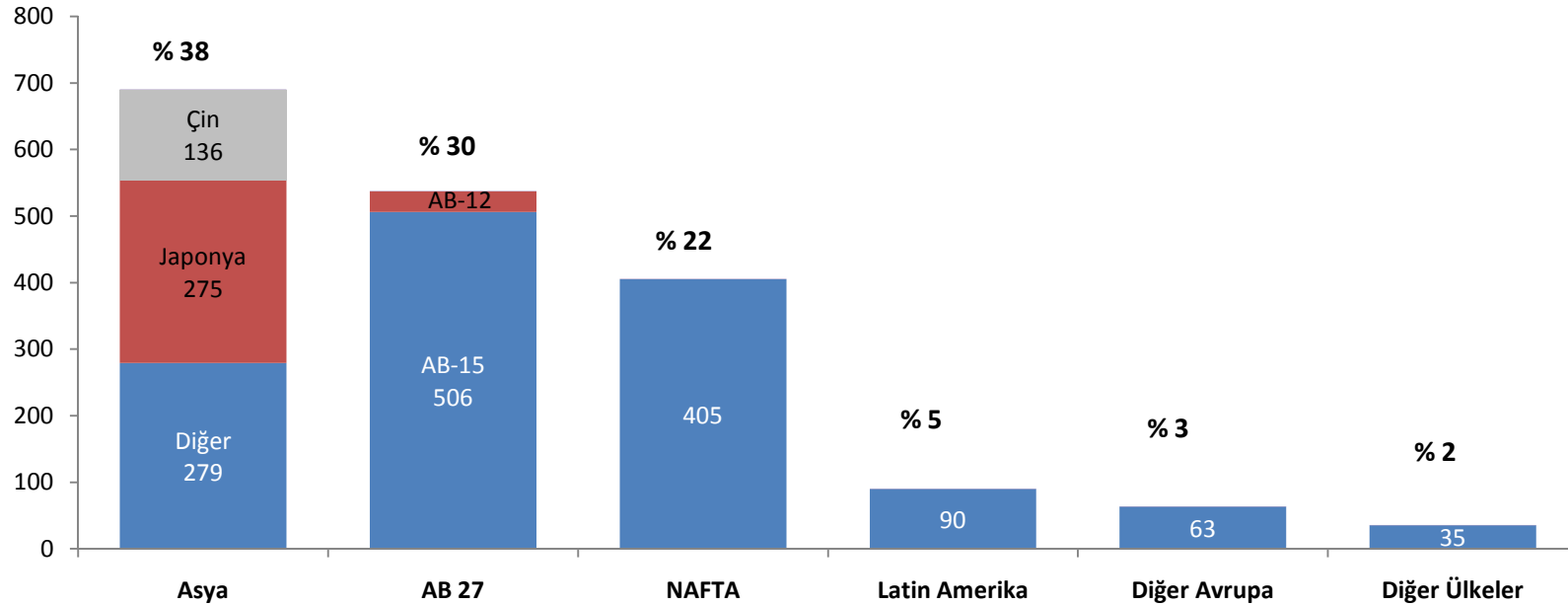
	Açıklamalar	En Düşük	En Yüksek
<b>Konsorsiyum ile hareket etme</b>			
<b>Konsorsiyum ücretleri</b>	Konsorsiyum + süreci TT ile yönetme	61,450	146,700
	Konsorsiyum + dosya tesliminde TT	38,500	95,700
<b>ECHA kayıt ücretleri</b>		24,413	25,575
<b>Test ücretleri</b>		22,120	110,600
<b>TOPLAM</b>	Konsorsiyum + süreci TT ile yönetme	<b>107,983</b>	<b>282,875</b>
	Konsorsiyum + dosya tesliminde TT	<b>85,033</b>	<b>231,875</b>
<b>Bağlı kuruluş ya da ithalatçı ile kayıt olma</b>			
<b>Konsorsiyum masrafı</b>		35,000	90,000
<b>ECHA kayıt ücretleri</b>		23,250	23,250
<b>Test ücretleri</b>		22,120	110,600
<b>TOPLAM</b>		<b>80,370</b>	<b>223,850</b>

- Kimya sektörüne genel bakış

# Dünyada Kimya Sektörü (I)

- Dünya kimyasal satışlarının bölgelere dağılımı:
  - 2007 yılında Asya ülkeleri AB'nin birinciliğini ele geçirmiştir
    - Çin ve Japonya'nın yüksek üretim hacmi

*Dünya Kimyasal Satışlarının Coğrafi Dağılımı (2007, milyar €)*



## Dünyada Kimya Sektörü (II)

- Kimyasal ihracatı ülkelerin toplam mal ihracatının yüzde 11'ini oluşturmaktadır
- Dünya kimyasal ihracat hacmi 2007 yılında yüzde 19'luk büyüme göstermiştir
  - En yüksek büyüme gösteren 3. sektör
- Dünya kimyasal ticaretinin yaklaşık yarısı AB ülkeleri tarafından gerçekleştirilmektedir
  - AB 27'nin dünya kimyasal ihracatındaki payı % 54
  - AB 27'nin dünya kimyasal ithalatındaki payı % 47
- Asya ülkelerinin kimyasal ithalat ve ihracatındaki payı yüzde 24'tür



## AB'de Kimya Sektörü

- Dünyadaki kimya üretiminin %30'unu gerçekleştirmektedir (537 milyar €)
- Üretim 4 ülkede yoğunlaşmaktadır (%65):
  - Almanya, Fransa, Birleşik Krallık (İngiltere) ve İtalya
- Üretimi en yüksek olan ürünler:
  - Ana kimyasallar (%45)
  - İlaç kimyasalları (%27)
  - Özel kimyasallar (%17)
  - Tüketici kimyasalları (%11)

## AB'de Kimya Sektörü (II)

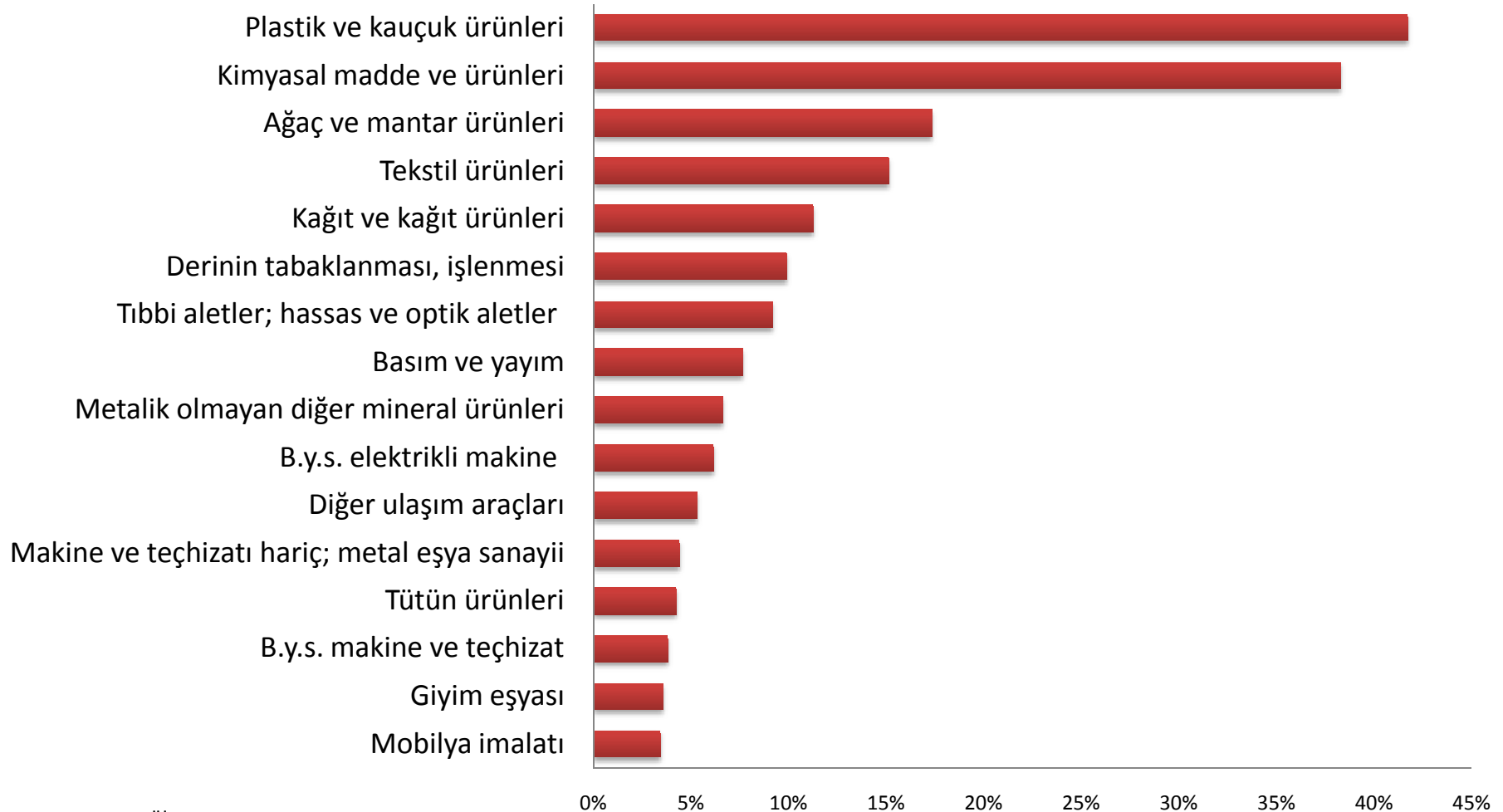
- AB'de kimyasal ticaretinin profili:
  - Yurtiçi satışlar (%28)
  - AB ülkeleri arası satışlar (%49)
  - AB dışına yapılan satışlar (%23)
- Satışlarda son yıllarda yurtiçi satışların payı düşerken, AB iç pazarına yapılan satışların payı artmaktadır



# Türk Kimya Sektörü

- Kimya sektörü, Türk imalat sanayi içinde oldukça önemli bir yere sahip:
  - ➔ 2006 yılında yaklaşık 15 milyar Euro'luk bir üretimi var
  - ➔ 2006 yılında GSMH içindeki payı yüzde 5
  - ➔ Bir çok sektörün üretiminde kullanılmak üzere önemli girdiler sağlamakta:
    - Plastik ve kauçuk ürünleri (%42),
    - Kimyasal madde ve ürünleri (%38),
    - Ağaç ve mantar ürünleri (%17),
    - Tekstil ürünleri (%15),
    - Kağıt-kağıt ürünleri (%11)

## Sektörlerde Kimyasal Ara Girdi Kullanımı Çok Yüksek



Kaynak: TÜİK Girdi Çıktı Matrisi 2002

# Kimya sektörünün performansı

## ■ Büyüme performansı

→ 2002 - 2008 döneminde imalat sanayinin üzerinde büyüyen bir sektör

→ 2008 yılı ile başlayan üretim düşüşleri:

- Kimyasal madde ürünleri sektöründe çok hissedilmezken,
- Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı hızla daralıyor

## ■ İhracat ve ithalat performansı

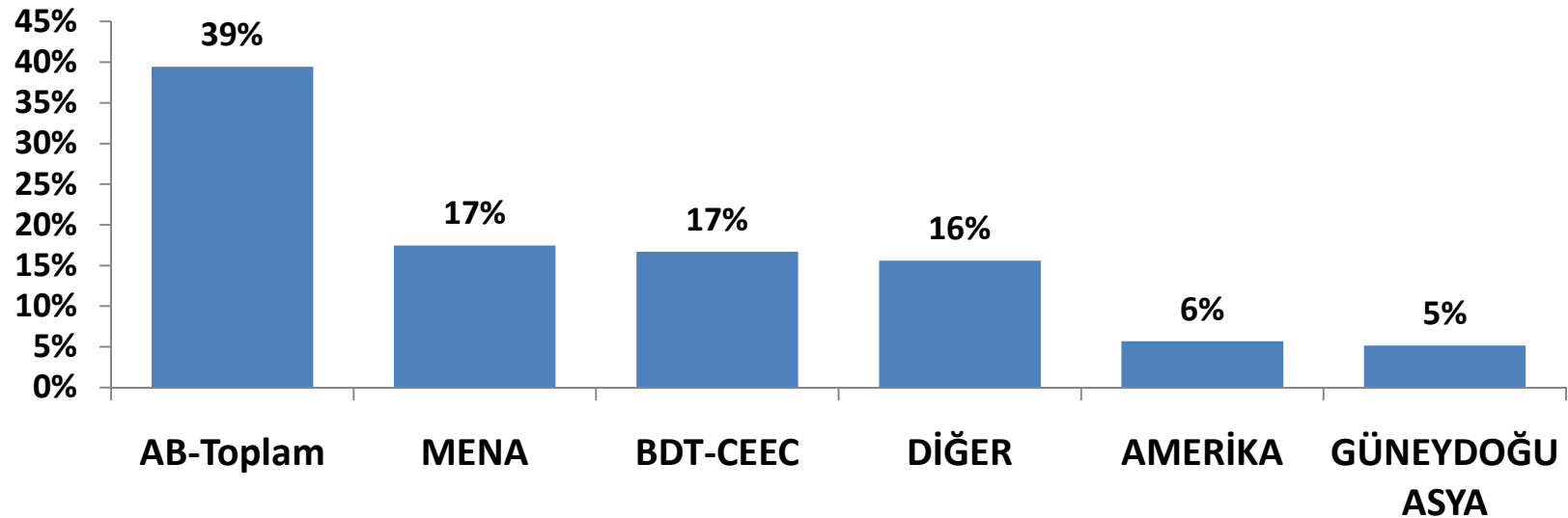
→ 2002 ile 2008 yılları arasında sektörün ihracatı imalat sanayi ihracatına paralel olarak hızla artıyor

→ 2009 yılında ihracat düşüyor, ancak imalat sanayinden daha az bir düşüş

# İhracatın Bölgesel Dağılımı

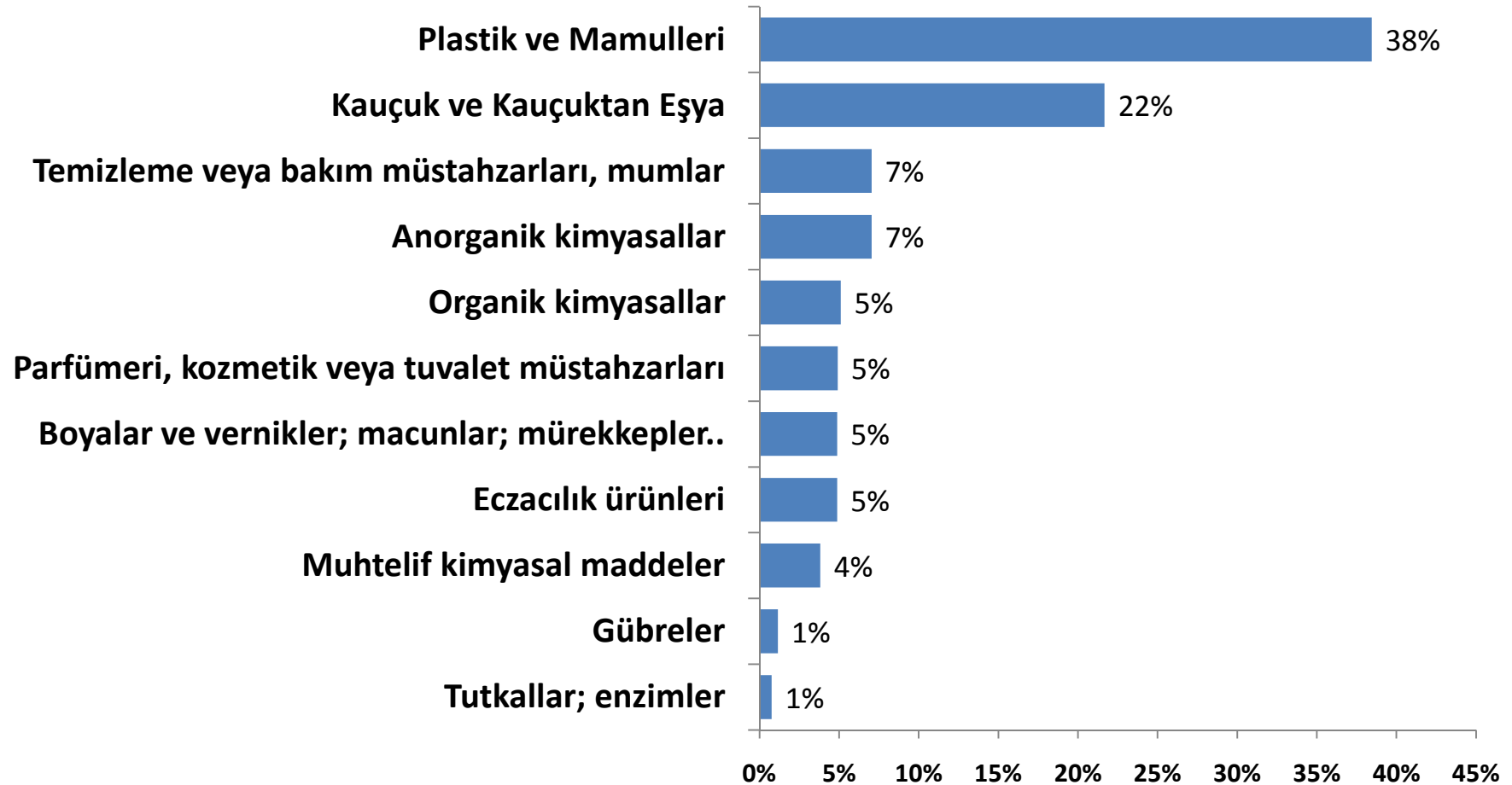
- İhracatta en büyük pay AB'nin...
  - ➔ AB-15 (%29), AB-12 (%10)

*Kimya Sektörü İhracatının Bölgesel Dağılımı (2007, milyon \$)*



# Kimyasal İhracatın Sektörel Dağılımı

## Kimya Sektörü İhracatının Sektörel Dağılımı (2007)

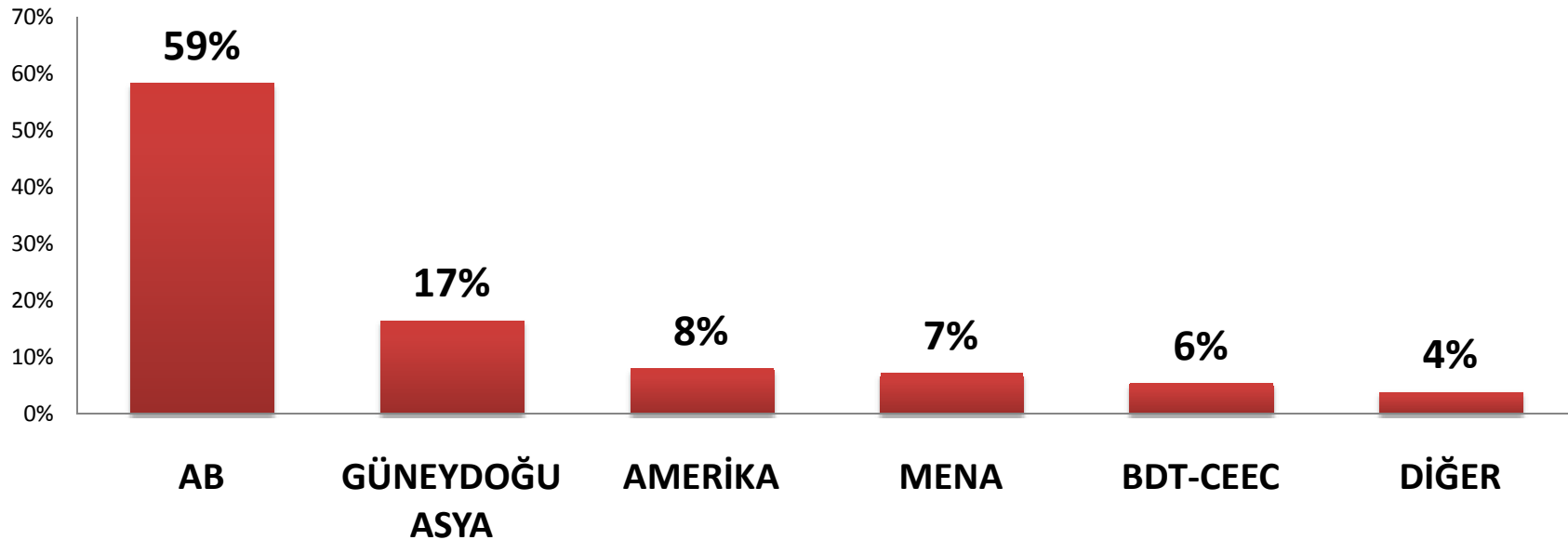




## İthalatın Bölgesel Dağılımı (2007):

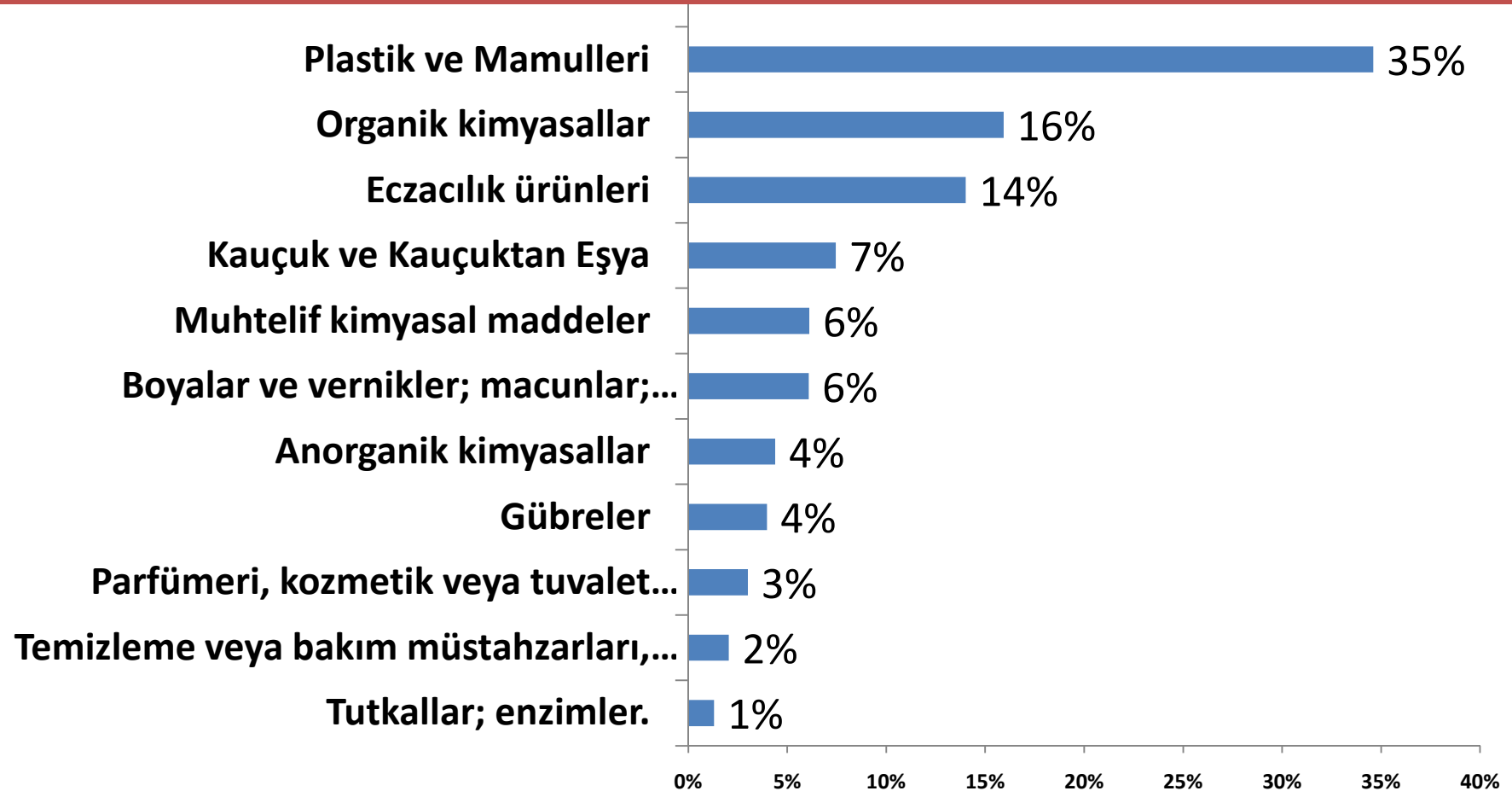
- Mineral yağlar dahil edilmediği takdirde ithalatta en büyük pay AB'nin...
  - AB-15 (%55)
  - AB-12 (%4)

*Kimya Sektörü İthalatının Bölgesel Dağılımı (2007, milyon \$)*



## Kimyasal İthalatının Sektörel Dağılımı

*Kimya Sektörü İthalatının Sektörel Dağılımı (2007)*



# Kimya sektörüne genel bakış

- Kimya sektörünün diğer sektörlerle sağladığı girdiden dolayı imalat sanayinde kilit bir rol üstleniyor
- AB'nin küresel kimyasal pazarında önemli bir yeri bulunmaktadır
- Türkiye'nin kimyasal üretiminde ve ihracatında plastik mamullerinin önemli bir yeri vardır
- Türkiye'de temel kimyasal üretiminin yetersiz olması nedeniyle ithal ara girdi bağımlılığı oldukça yüksektir
  - Ara girdi ithalatında AB'nin payı oldukça yüksektir
- REACH'in etkilerinin anlaşılması için dış ticaretimizin madde, müstahzar, eşya ayırımında incelenmesi gerekmektedir

# İhracatımız eşya, ithalatımız ara girdi odaklı

- Kimyada ticaret açığımız oldukça yüksek
- İhracatın 5 milyar doları, ithalatın ise 30 milyar doları petrol ürünlerinden oluşuyor
- Petrol ürünleri hariç ihracatın yarısından fazlası eşya
- Polimer ve madde ithalatımız ise oldukça yüksek

## Toplam Kimyasal Dış Ticareti (Geniş Kapsam, 2007)

(milyon \$)	İhracat		İthalat	
Madde	780	6.3%	6,760	11.5%
Madde (Kaps. Dışı)	18	0.1%	14,813	25.1%
Müstahzar	6,750	54.8%	13,220	22.4%
Müstahzar (Kaps. Dışı)	331	2.7%	13,440	22.8%
Eşya	3,960	32.2%	3,970	6.7%
Polimer	480	3.9%	6,820	11.6%
	<b>12,319</b>		<b>58,993</b>	

## Toplam Kimyasal Dış Ticareti (Dar Kapsam, 2007)

(milyon \$)	İhracat		İthalat	
Madde	589	8.0%	4,790	19.1%
Madde (Kaps. Dışı)	14	0.2%	413	1.6%
Müstahzar	1,960	26.7%	5,680	22.6%
Müstahzar (Kaps. Dışı)	331	4.5%	3,440	13.7%
Eşya	3,960	54.0%	3,970	15.8%
Polimer	480	6.5%	6,820	27.2%
	<b>7,339</b>		<b>25,111</b>	

# Eşya ihracatı AB'ye ihracatın üçte ikisi

- AB ile ticaret açığımız daha da yüksek
- Madde ihracatımız yüzde 10'dan da az
- Miktar olarak yaklaşık \$ 300 milyon
- İthalatta ara girdi yoğun
  - Polimer
  - Müstahzar
  - Madde

## AB ile Kimyasal Dış Ticareti (Geniş Kapsam, 2007)

(milyon \$)	İhracat		İthalat	
Madde	367	7.6%	2,452	14.8%
Madde (Kaps. Dışı)	4	0.1%	427	2.6%
Müstahzar	2,013	41.5%	5,203	31.3%
Müstahzar (Kaps. Dışı)	148	3.1%	2,505	15.1%
Eşya	2,107	43.4%	2,247	13.5%
Polimer	215	4.4%	3,773	22.7%
	<b>4,855</b>		<b>16,607</b>	

## AB ile Kimyasal Dış Ticareti (Dar Kapsam, 2007)

(milyon \$)	İhracat		İthalat	
Madde	292	8.9%	2,384	16.2%
Madde (Kaps. Dışı)	4	0.1%	182	1.2%
Müstahzar	519	15.8%	3,597	24.5%
Müstahzar (Kaps. Dışı)	148	4.5%	2,503	17.0%
Eşya	2,107	64.1%	2,247	15.3%
Polimer	215	6.5%	3,773	25.7%
	<b>3,285</b>		<b>14,686</b>	

## Diğer sektörlerle eşya ihracatı daha da artıyor

- İmalat sanayinin diğer sektörlerinin içinde 4,7 milyar dolarlık eşya içinde kimyasal olduğu tahmin edilmektedir
- Bunlarla birlikte AB'ye ihracatımız içinde eşyanın payı yüzde 85'e çıkmaktadır

	Kimyasal Girdi Oranı	Dolaylı İhraç Edilen Kimyasal Miktarı (2007, milyon \$)
Motorlu kara taşıtı	12%	1,586
Tekstil ürünleri	17%	1,096
Giyim eşyası	4%	423
Makine ve teçhizat	6%	257
Elektrikli mak. ve cih.	14%	246
Tarım	12%	223
Metal eşya	6%	127
Mobilya, diğer ürünler	11%	126
Radyo, TV, haberleşme	4%	110
Diğer ulaşım araçları	9%	110
Diğer Sektörler	4%	415

Kimya sektörü hariç sektörlerin

AB'ye eşya içinde kimyasal ihracatı

**4,719**

- Saha çalışmaları

## REACH'e yönelik veri-bilgi ihtiyacı:

- Etki analizinin gerçekleştirilebilmesi için mevcut veriler yeterli değil:
  - Prototip şirketlerin belirlenmesine yönelik yeterince bilgi yok
  - Tedarik zinciri ilişkilerine yönelik bilgiler yetersiz
  - Sadece, ana sektörler bazında verilere ulaşılabiliyor
    - Örnek: Girdi-Çıktı Matrisi, 2002
- Saha çalışmaları ile veri ihtiyacının giderilmesi amaçlanmıştır



## Örnekleme Seçimi

- Dış ticaret verileri ile her sektörün ihracat miktarları ve kimyasal girdi-çıkıtı rakamlarına bakılarak alt sektörler belirlenmiştir
  - ana kimya, tekstil-dokuma, deri, plastik, cam, ayakkabı, mobilya, kağıt, basım, petrol, lastik, metal eşya, elektrik-elektronik, taşıt ve diğer kimya
- Alt sektörlerin illerdeki dağılımına ve hangi illerde yoğunlaştığına bakılmış ;
  - TOBB kapasite raporları, İstanbul Sanayi Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası ve Kocaeli Sanayi Odası verileri
- İstanbul, Kocaeli, Tekirdağ, İzmir, Manisa, Bursa, Ankara ve Gaziantep illeri ön plana çıkmıştır
- 8 il, kimya ve alt sektörlerinin %60'ını kapsamıştır
- Çalışan sayısına göre firma büyüklüğü kriteri de eklenerek illerdeki firmalar küçük, orta ve büyük olarak sınıflandırılmıştır

## Anket Uygulama Yöntemi

- 2 farklı yöntem
  - Tabakalı-küme Yöntemi
  - Tedarik Zinciri Ağı Yöntemi
- 2 yöntemin birlikte uygulanması ve anketlerin uygulanma sürecinin 2 aşamalı olmasına karar verilmiştir
- Tedarik zinciri ağı yöntemi uygulanılırken, illere ve sektörlere göre firma sayısı tabakalı küme yöntemi kullanılarak belirlenmiştir

## Anket Tasarımı ve Uygulaması

- Madde, müstahzar ve eşya üreticilerine 3 farklı anket formu uygulanmıştır.
- Anketle, şirketlerin büyüklüğü, kimyasal madde/müstahzar ve eşya üretimleri, ithalat ve ihracat bilgileri, REACH ve ön-kayıt sürecine yönelik sorular sorulmuştur.
- 60 madde üreticisi, 140 müstahzar üreticisi ve 458 eşya üreticisi olmak üzere toplam 658 tam anket elde edilmiştir
- Kütahya, Eskişehir, Adana, Antalya, Mersin, Kayseri gibi illerde 29 şirket ile proje ekibi pilot ve derinlemesine görüşmeler yaptı

## Madde Üreticilerinin Profili

- Madde üreticilerinin %69'u KOBİ
- Firma ölçeğinden bağımsız olarak yerli sermayeli firmalar ağırlıkta: %76'sı yerli sermayeli
- Firma büyüklüğü arttıkça ihracat yapma oranı artıyor
- Satışlarda yerli satışlar ağırlıklıdır
- kimyasal girdi kullanımı dengeli bir dağılım göstermektedir
- İhracat yapan firmalar arasında da tedarik kanallarının hiçbirinde belirgin bir yoğunlaşma yoktur

## Madde üreticilerinin REACH pozisyonları:

- Farkındalık %79 düzeyinde
  - İhracat yapanların %94'ü REACH'i duymuş
- Madde üreten firmaların %48'i ön-kayıt yaptırmıştır
  - Firma ölçeği arttıkça ön-kayıt yaptırma oranı artıyor
- Ön-kayıt yaptıran firmaların %82'si kesin kayıt yaptırmayı planlıyor
- Firmaların üçte biri AB'ye ihracat yaptığı halde kesin kayıt yaptırmayı düşünmüyor
  - REACH'in kayıt maliyetleri en önemli unsur (%40) olarak öne çıkmakta
- Ön-kayıt Yaptırma Kanalı:
  - Herhangi bir tek temsilci ile anlaşarak (%69)
  - AB'deki bağlı kuruluşunu tek temsilci olarak atayarak (%17)

# Müstahzar Üreticileri

- %76'sı KOBİ
- %81'i yerli sermayeli
- Müstahzar üretimi 6 alt sektörde yoğunlaşmaktadır
  - Debagat ve boyacılıkta kullanılan hülasa, boya, macun, sakızlar %27
  - Uçucu yağlar, parfümeri, kozmetikler ve temizlik ürünleri %25
  - Muhtelif kimyasal maddeler %6
  - Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar %6
  - Albüminoid maddeler, tutkallar, enzimler vb %5
  - Plastik ve plastikten mamul eşya %5
- Satışlarda **yerli satışlar ağırlıklı**
- Kimyasal girdi kullanımında **yerli tedarikçi ağırlıklıdır**

# Müstahzar Üreticileri (II)

	AB'ye ihracat payı	AB'den ithalat payı
<b>Debagat ve boyacılıkta kullanılan hülasa, boya, macun, sakızlar</b>	6%	43%
<b>Uçucu yağlar, parfümeri, kozmetikler ve temizlik ürünleri</b>	13%	43%
<b>Muhtelif kimyasal maddeler</b>	4%	48%
<b>Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar</b>	12%	23%
<b>Albüminoid maddeler, tutkallar, enzimler vb</b>	14%	26%
<b>Plastik ve plastikten mamul eşya</b>	10%	29%
<b>Toplam</b>	<b>9%</b>	<b>40%</b>

## Müstahzar üreticilerinin REACH pozisyonları

- Farkındalık %80 düzeyinde
- AB'ye ihracat yapan firmaların %65'i ön-kayıt yaptırmıştır
- Ön-kayıt yaptıran firmaların %72'si kesin kayıt yaptırmayı planlıyor



# Örneklerimizde belirlenen maddeler ve kayıt yükümlülükleri

	Madde Üretimi	Müstahzar içinde Madde	Toplam
<b>Türkiye’de kullanılan/üretilen madde sayısı</b>	<b>182</b>	<b>471</b>	<b>653</b>
Önkaydı yapılan madde sayısı	91%	32%	48%
2010 son kayıt tarihi	71%	3%	22%
2013 son kayıt tarihi	5%	2%	3%
2018 son kayıt tarihi	14%	27%	24%
2010’da kayıt yükümlülüğü olan CMR madde sayısı	5%	0%	2%

# Eşya üreticilerinin profili

- % 72'si KOBİ, % 90'ı yerli sermayelidir
- Şirketlerin dörtte biri bir holding veya şirketler grubunun bünyesinde
- Yerli satışlar önemli bir yer tutmaktadır
  - Satışlarının yarısından fazlası AB'ye olanların oranı %13'tür
- Yerli tedarik önemli bir yer tutmaktadır
  - Tedarikinin yarısından fazlasını AB'den sağlayanlar %27'dir
- Şirketlerin yüzde 61'i beş alt sektörde
  - Plastik ve mamulleri %23
  - Motorlu kara taşıtları ve aksesuarları %14
  - Dokunmamış mensucat, iplik vb. %13
  - Kauçuk ve kauçuktan eşya % 7
  - Dokunmuş mensucat ve halı % 4

## Eşya üreticileri (2)

- Alt sektörlerde AB'nin payı ciddi farklılıklar göstermektedir
- Tekstil ve otomotivin AB'ye ihracatı %30'un üzerine çıkmaktadır
- Mobilya, ayakkabı ve kağıt eşyanın AB'ye ihracatı yüzde 6-8 arasındadır

GTİP Kodu	Alt sektör	AB'ye ihracat payı (%)	AB'den ithalat payı (%)
39	Plastik ve mamulleri	16.4	33.3
87	Motorlu kara taşıtları ve aksesuarları	31.3	36.3
56	Dokunmamış mensucat, iplik vb.	33.7	30.0
40	Kauçuk ve kauçuktan eşya	22.0	36.3
85	Elektrikli makineler ve aksesuarları	20.7	36.1
38	Muhtelif kimyasal ürünler	13.8	26.9
64	Ayakkabı ve aksesuarları	7.1	32.9
83	Metallerden çeşitli eşya	19.3	31.8
48	Kağıt ve kağıttan eşya	8.0	33.8
63	Giyim eşyası	27.3	35.0
94	Mobilyalar ve aksesuarları	6.7	15.0
58	Dokunmuş mensucat, kumaş vb.	20.5	15.0
Toplam Eşya		21.8	32.0

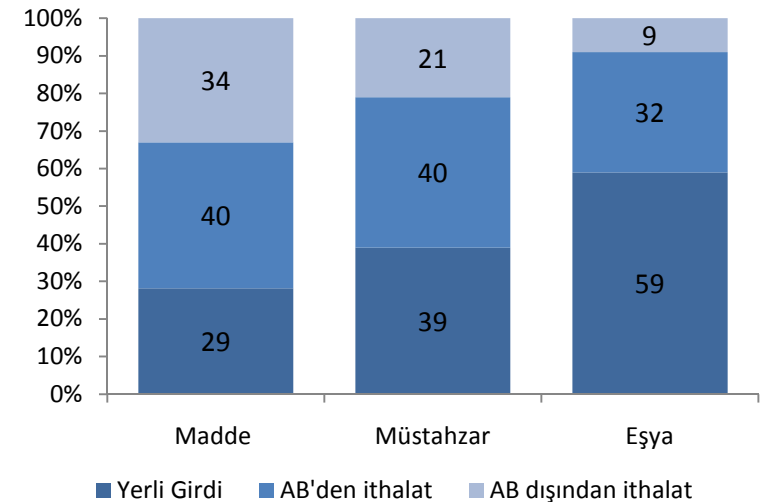
## Eşya üreticileri (3)

- REACH'i sadece yarısı duymuştur
  - Büyük → %72
  - Orta → %60
  - Küçük → %25
- SVHC kullanımı %1
- Salımı tasarlanan madde kullanımı %1
- Sadece 8 şirket (%2) önkayıttı yaptırmıştır

GTİP Kodu	Alt sektör	REACH'i duyanların payı
39	Plastik ve mamulleri	59%
87	Motorlu kara taşıtları ve aksesuarları	63%
56	Dokunmamış mensucat, iplik vb.	43%
40	Kauçuk ve kauçuktan eşya	78%
85	Elektrikli makineler ve aksesuarları	40%
38	Muhtelif kimyasal ürünler	44%
64	Ayakkabı ve aksesuarları	43%
83	Metallerden çeşitli eşya	21%
48	Kağıt ve kağıttan eşya	58%
63	Giyim eşyası	33%
94	Mobilyalar ve aksesuarları	27%
58	Dokunmuş mensucat, kumaş vb.	20%
Toplam Eşya		52%

# Tedarik ilişkilerinde genel görünüm

- Yerli satışların payı oldukça yüksektir
  - ➔ Maddeden eşyaya gittikçe yerli satış oranı azalmaktadır
- Madde ve müstahzarda kimyasal girdilerin çoğunluğu ithal edilmektedir
- Eşyada ise yerli tedarik ağırlık kazanmaktadır





# REACH'in rekabetçiliğimiz üzerine etkileri

## Güçlü Yanlarımız ve Fırsatlar

- 2010 yılında kayıt yükümlülüğü bulunan şirketlerin tamamına yakınının büyük ölçekli ve/veya yabancı sermayeli şirketlerden oluşuyor olması
- REACH'e ilişkin kayıt yükümlülüğümüzün üretim miktarına göre değil, AB'ye ihracat miktarına göre belirlenmesi
- İhracat yapan KOBİ'lerin önemli bir kısmının ön-kayıt yaptırmış olması ve son kayıt tarihlerinin 2018 olması
- Üretimde ve ihracatta eşyanın ağırlığının oldukça yüksek olması
- Eşya üreticilerinde SVHC ve salımı tasarlanan madde kullanımının düşük olması
- AB'den girdi ithalatının yoğunluğu ve kayıt yükümlülüğü

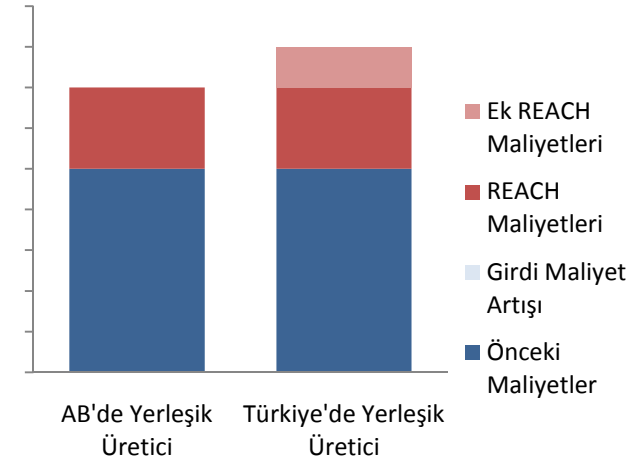
## Zayıf Yanlarımız ve Tehditler

- Sektördeki şirketlerin önemli bir kısmının KOBİ ölçeğinde olması
- Üçüncü ülke statüsü ve ekstra maliyetler
- Stratejik karar alma süreçlerinde etkinliğin düşük olması
- Maliyet paylaşımında pasif tutum
- AB'den girdi ithalatının yoğunluğu ve olası fiyat artışları

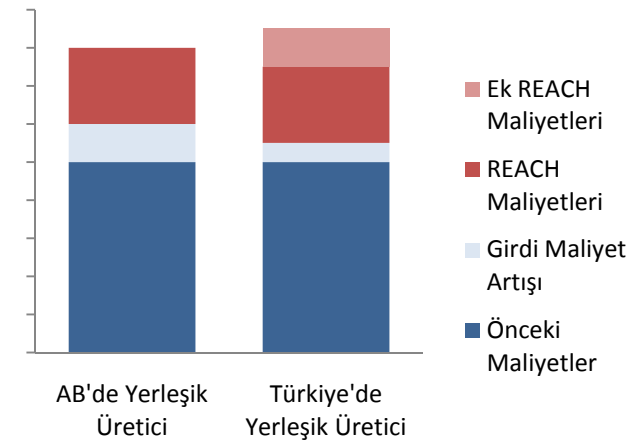
# Madde üreticilerinin rekabetçiliği

- Türk üreticisinin maliyeti ekstra REACH maliyetleri (tek temsilci vb.) kadar fazla olacaktır (Analiz 1)
- Türk üreticileri ara girdilerini kayıtlı olmayan yerli veya AB dışı kaynaklardan tedarik ederek girdi maliyet artışından dolayı AB üreticisi rakiplerine karşı avantaj elde edebileceklerdir (Analiz 2)

### Madde Analiz 1



### Madde Analiz 2



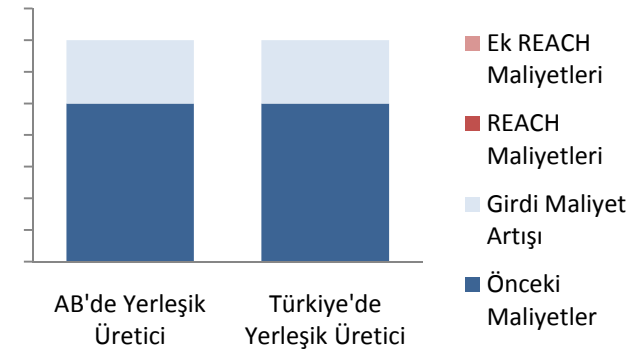


# Müstahzar üreticilerinin rekabetçiliği

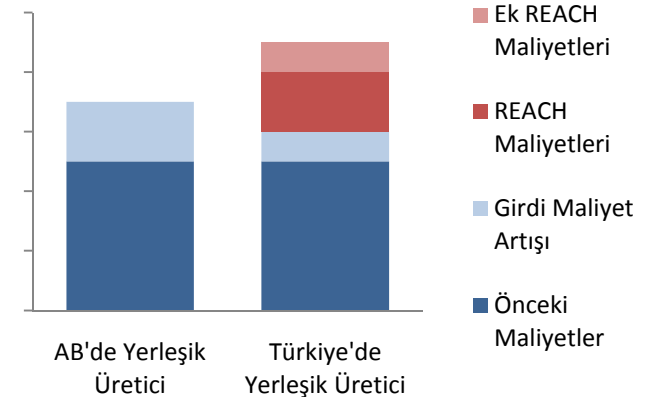
- Yerli üreticiler tüm girdilerini kayıtlı kaynaklardan sağlayıp AB’de yerleşik rakipleriyle benzer bir maliyet artışı (Analiz 1)
- Kayıtlı olmayan girdiler için kendileri kayıt yaptırma yoluna gidilebilir (Analiz 2)

→ Kayıtsız girdi kullanmanın yaratacağı maliyet avantajı ile REACH kayıt maliyetinin (normal+ekstra) yaratacağı yük karşılaştırılmalıdır

### Müstahzar Analiz 1

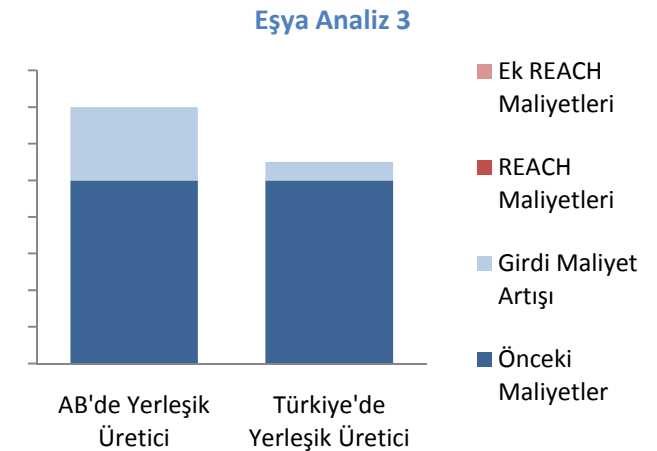
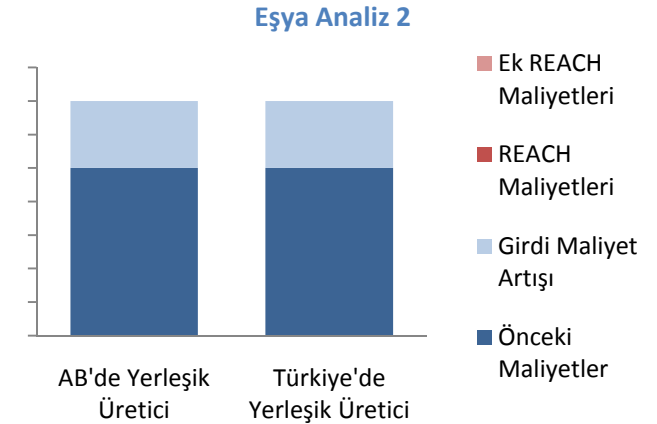


### Müstahzar Analiz 2



# Eşya üreticilerinin rekabetçiliği

- Salımı tasarlanan madde kullanan eşya üreticileri kayıtlı girdi kullanmalıdır
- Kimyasal tedariki kayıtlı kaynaklardan sağlayıp AB'de yerleşik üreticiler kadar maliyet artışı (Eşya Analiz 2)
- Yerli eşya üreticileri kayıtsız girdi kullandığı durumda AB'deki rakiplere karşı maliyet avantajı sağlanabilecektir (Eşya Analiz 3)



- Belirlenen 6 şirket tipi için strateji önerileri

# Son kayıt tarihi 2010 yılı olan büyük ölçekli madde üreticileri

## Özellikleri

- Madde üreticilerinin yüzde 20'si
- Tamamı büyük ölçekli şirketler
- Üçte ikisi bir holding/şirketler grubu bünyesinde
- Çoğunluğu yerli sermayeli
- Şirketlerin üçte biri AB ülkelerine olmak üzere satışlarının yarısından fazlasını (yüzde 55) ihraç etmektedir

## Strateji Önerileri

- Güçlü finansal yapıları ve yönetim kabiliyetleri kayıt konusunda ciddi sorunların yaşanmayacağını göstermektedir
- 3 alanda çalışmalar yürütülmelidir:
  1. Kayıtsız kaynaklardan görece olarak ucuz girdi temini
  2. Veri paylaşım platformlarında aktif rol alınmalıdır.
  3. Tek temsilci için detaylı bir araştırmanın yapılması ve dosya hazırlama gibi bazı süreçlerin kurum içinde yürütülmesi

# Son kayıt tarihi 2010 yılı olan müstahzar üreticileri

## Özellikleri

- Müstahzar üreticilerinin yüzde 17'si
- Yarısından fazlasının KOBİ
- Şirket başına ortalama 5-6 madde
- Şirketlerin üçte ikisi bir holding veya şirketler grubu bünyesinde
- Yaklaşık yüzde 40'ı yabancı sermayeli
- AB'ye ihracat yapan firmaların satışlarının ortalama yüzde 19'u AB ülkelerine ihraç edilmektedir.

## Strateji Önerileri

- Maliyet dezavantajı yaşamamak için kayıtlı kaynaklardan kimyasal girdilerin sağlanmasıdır
- Bazı yüksek tonajlı üretim ve ihracat yapan müstahzar üreticileri için kendi başına kayıt yaptıрма alternatifi de avantajlı olabilecektir

# 2013 ve/veya 2018'de kayıt olacak madde üreticileri

## Özellikleri

- Madde üreticilerinin
  - yüzde 5'i 2013 yılında,
  - yüzde 17'si ise 2018 yılında kayıt olacaktır
- Şirketlerin yarısı (yüzde 53) KOBİ statüsündedir.
- Yaklaşık yüzde 40'ı bir holding veya şirketler grubuna bağlı
- Satışlarının yüzde 20'sini AB ye ihraç edilmektedir

## Strateji Önerileri

- 2013 ve/veya 2018'de kaydolacak madde üreticileri için belirli bir süre beklemek en iyi strateji olacaktır.
- Kayıt tarihinden önceki 1-1,5 yıllık dönemde günün şartlarına göre kayıt stratejisi belirlenmelidir.

# Son kayıt tarihi 2013 ve/veya 2018 yılı olan müstahzar üreticileri

## Özellikleri

- Müstahzar üreticilerinin
  - 2013'te yüzde 11
  - 2018'te yüzde 15
- Yüzde 75'inden fazlası KOBİ
- Satışların ortalama yüzde 15'i AB ülkelerine ihraç edilmektedir

## Strateji Önerileri

- Kayıtlı girdi sağlama yoluna gidilmelidir
- Bu şirketlerin ölçekleri daha küçük olacağı için kayıt yaptıрма alternatifinin avantaj yaratabilmesi olasılığı düşüktür
- Satışları içinde AB'ye yapılan ihracat görelisi olarak düşük kalmaktadır. Girdi tedarikinde kayıtlı ve kayıtsız kaynakların çeşitlendirilmesi fayda sağlayabilecektir.

# Salımı tasarlanan madde ve/veya SVHC kullanan eşya üreticileri

## Özellikleri

- Eşya üreticilerinin
  - yüzde 1'i SVHC
  - yüzde 1'i salımı tasarlanan madde

## Strateji Önerileri

- Her iki firma tipinin de öncelikle bu maddelerin ikame edilmesine yönelik araştırmalar yapması gerekmektedir
- SVHC'lerin izne, hatta kısıtlamaya tabi tutulması olasılığı oldukça yüksektir
- Salımı tasarlanan madde ikame edilemiyorsa müstahzar üreticilerinde olduğu gibi kayıtlı madde kullanımı yoluna gidilmelidir



# Riskli madde içermeyen eşya üreticileri

## Özellikleri

- Eşya üreticilerinin yüzde 98'lik kısmını oluşturmaktadır
- Kimya sektöründeki şirketlerin yaklaşık yüzde 70'i bu gruptadır

## Strateji Önerileri

- Kimyasal girdileri kayıt yaptırmamış tedarikçilerden sağladıkları taktirde girdi maliyelerini azaltabilecektir
- Bu rekabet avantajının gözlenebilmesi için
  - Kayıtlı kimyasallarla aynı kalitede
  - Homojen kayıtlı kimyasallar ile kayıtsız kimyasallar arasında fiyat farkı oluşmalıdır

# Sonuçlar ve Değerlendirmeler (1)

- REACH'in rekabet gücümüz üzerindeki olumsuz etkileri özellikle;
  - Temel kimyasalların yoğunlukla AB'den ithal edilmesi ve girdi fiyatlarının kayıt nedeniyle yükselme ihtimalinden
  - Üçüncü ülke statüsünden kaynaklanan ek maliyetlerden kaynaklanmaktadır
- Kimya sektörünün ithal ara girdiye bağımlı ve eşya ihracatına odaklı yapısı REACH'e ilişkin kayıt yükümlülüklerini azaltmaktadır
- REACH'e ilişkin farkındalığın ve stratejik karar alma süreçlerinde etkinliğin halen eksik olduğu görülmektedir
- Ancak, REACH'i fırsata dönüştürmek de mümkündür

## Sonuçlar ve Değerlendirmeler (2)

- İhracatımızın yüzde 80'inden fazlasını oluşturan eşya üreticilerinin REACH'ten olumsuz etkilenmeyeceği gözlenmektedir.
- Onun dışında kalan madde ve müstahzar üreticileri için de AB pazarı hayati öneme haiz gözükmemektedir.
  - Bu şirketlerin AB'ye ihracatı toplam satışlarının yüzde 10'u ile 15'i arasındadır.
- Üçüncü ülke statümüzden dolayı yurtiçine ve AB dışına yönelik satışlarımız REACH'e tabi değildir.

## Sonuçlar ve Değerlendirmeler (3)

- Bunun yanında özellikle madde ve eşya üreticileri için kayıtsız ve görelî olarak ucuz girdi kullanabilme avantajı bulunmaktadır.
- Eşya üreticilerinin yerli girdi kullanımını da teşvik edilmiş olacaktır. Bu da yerli madde ve müstahzar üreticilerinin değer zincirinde yükselmelerini ve yeni ürün geliştirilmesine yönelik AR-GE faaliyetlerinin artırılmasını sağlayabilecektir
- Ancak, REACH'in iç mevzuata uyumlaştırılması durumunda bu avantajların tamamı yok olacaktır.
- Özellikle bu tür sanayimize yük getiren mevzuat uyumlaşmalarında detaylı analizlerin yapılması sağlanmalı ve gerekirse istisnai uygulamalar gündeme getirilmelidir

[www.tepav.org.tr/reach](http://www.tepav.org.tr/reach)