



tepav

türkiye ekonomi politikaları araştırma vakfı

ERCIT

REACH Tüzüğü'nün Türk Kimya Sanayiine
Ekonomik Etkisinin Değerlendirilmesi Projesi

Ön-Kayıt Bilgilendirme Raporu

Raporu Hazırlayanlar

Sibel Güven
Burcu Afyonoğlu Sarp Kalkan
Savaş Kuş Bengisu Vural

Ekim 2008

Proje Ortakları



Proje İştirakçileri



İÇİNDEKİLER

YÖNETİCİ ÖZETİ.....	V
I. GİRİŞ.....	1
II. REACH'İN GETİRDİĞİ YÜKÜMLÜLÜKLER VE UYUM GEREKLİLİĞİ.....	5
II.1. REACH ve Getirdiği Yükümlülükler.....	5
II.2. REACH Türk Sanayii için Ne İfade Ediyor?.....	9
II.3. REACH'in Getirdiği İlave Maliyetler.....	11
II.3.a. REACH'in Doğrudan Maliyetleri.....	12
II.3.b. REACH'in Dolaylı Maliyetleri.....	12
II.4. REACH'E UYUMDA GÖZÖNÜNDE BULUNDURULMASI GEREKEN NOKTALAR....	13
II.4.a. Şirket Büyüklüğü, Yönetim Yapısı, Finansman Olanakları.....	13
II.4.b. Üretilen/Kullanılan Madde Sayısı ve Miktarı.....	14
II.4.c. İhracat Kompozisyonu.....	14
II.4.d. AB'de Yerleşik İthalatçılarla (Müşterilerle) İlişkiler.....	15
II.4.e. İthalat Kompozisyonu ve Tedarikçilerin REACH ile İlgili Pozisyonu.....	15
II.4.f. Maddelerin Risk Sınıflaması.....	16
II.4.g. Maddelerin Formülasyonu ve Veri Güvenilirliği.....	16
III. ÖN-KAYIT İLE İLGİLİ HUSUSLAR.....	17
III.1. REACH Kapsamında Ön-Kayıt Yapılacak Maddeler Nelerdir?.....	17
III.1.a. Eşyalar İçerisindeki Kimyasallar.....	17
III.1.b. Kayda Tabi Olmayan Maddeler.....	19
III.2. Kimler Ön-Kayıt Yaptırabilir?.....	20
III.3. Ön-Kayıtta AKA'ya Hangi Bilgiler Verilecektir?.....	21
III.4. Tek Temsilci Hizmetleri.....	22
III.4.a. Ön-Kayıt Sürecine Yönelik Hizmetler	22
III.4.b. Ön-Kayıt Sonrası Sürece Yönelik Hizmetler.....	23
IV. ÖN-KAYIT SÜRECİNİN AŞAMALARI.....	28
IV.1. Ön-kayıt yaptırılmalı mı?.....	28
IV.1.a. Kimyasal Madde Üreticileri.....	28
IV.1.b. Müstahzar Üreticileri.....	31
IV.1.c. Eşya Üreticileri.....	34
IV.2. Firmalar Nasıl Ön-Kayıt Yaptırabilir?.....	37
IV.2.a. AB'de mevcut bir tek temsilci kullanarak ön-kayıt yaptırmak.....	38
IV.2.b. AB'de yerleşik ithalatçı kanalıyla ön-kayıt yaptırmak.....	43
IV.2.c. AB'de kurulacak yerleşik tek temsilci ya da ithalatçı kanalıyla ön-kayıt yaptırmak.....	44
IV.3. "1 Aralık 2008"e Kadar Ön-Kayıt Yaptırmamış Firmalar İhracata Devam Edebilmek İçin Neler Yapabilir?	45

IV.3.a. Geç Ön-Kayıt yaptırmak yoluyla ihracata devam etmek.....	45
IV.3.b. Kayıtlı ithalatçılar aracılığıyla ihracata devam etmek.....	45
IV.3.c. Doğrudan kayıt yaptırmak yoluyla ihracata devam etmek.....	45
V. SONUÇ.....	47
EK-I.TÜRK KİMYA SANAYİİ VE İLİŞKİLİ OLDUĞU ÇEŞİTLİ SEKTÖRLERİN ÜRETİM, DIŞ TİCARET VE ARA GİRDİ BAĞLANTILARININ İNCELENMESİ	48
EK-II.BOYA ENDÜSTRİSİNDE KULLANILAN CMR MADDELER.....	53
EK-III.AÇIKLANAN SVHC KATEGORİSİNDEKİ MADDELER VE KULLANIM ALANLARI.....	55
EK-IV.PROJE KAPSAMINDA GÖRÜŞÜLEN TEK TEMSİLCİLER VE İLETİŞİM BİLGİLERİ	56
EK-V. GİRDİ-ÇIKTI TABLOLARININ TOPLULAŞTIRILMASINDA KULLANILAN ANAHTARLAR...	58

ŞEKİLLER VE TABLOLAR

Şekiller

Şekil II.1. Sektörlerin Kullandıkları Ara Girdi İçinde Kimyanın Payı (2002).....	10
Şekil II.2. Çeşitli Sektörlerin Nihai Talebindeki 1 Birimlik Artışın Dolaylı ya da Dolaysız Girdi Talebi Yoluyla Kimya Sektöründe Tetiklediği Üretim Artışı.....	11
Şekil IV.1. Kimyasal Madde Üreticileri Ön-Kayıt Yaptırmalı mı?.....	30
Şekil IV.2. Müstahzar Üreticileri Ön-Kayıt Yaptırmalı mı?.....	33
Şekil IV.3. Eşya Üreticileri Ön-Kayıt Yaptırmalı mı?.....	36
Şekil IV.4. Firmalar nasıl ön-kayıt yaptırabilirler?.....	37
Şekil IV.5. Tek Temsilci Seçimi.....	43
Şekil IV.6. Ön-Kayıt Yaptırmamış Firmaların Neler Yapabilir?.....	46
Şekil EK-I.1. Sektörlerin İmalat Sanayi Katma Değeri İçindeki Payı (%).....	48
Şekil EK-I.2. Kimyasallar İhracatı ve İthalatı (milyon US \$).....	49
Şekil EK-I.3. Tekstil Sektörünün Kullandığı Ara Girdilerin Dağılımı (2002).....	51
Şekil EK-I.4. Giyim Eşyası Sektörünün Kullandığı Ara Girdilerin Dağılımı (2002).....	51
Şekil EK-I.5. Toplam Kimya Ara Girdisi Kullanımında Tekstil ve Konfeksiyonun Payı.....	52

Tablolar

Tablo IV.1. Örnek Vaka Olarak Belirlenen Tek Temsilcilerin Yıllık Eşdeğer Maliyetleri (YEDM).....	40
Tablo IV.2. Örnek Vaka Olarak Belirlenen En Yüksek ve En düşük Tek Temsilci Maliyetleri Özet Tablosu.....	41
Tablo IV.3. Farklı Ülkelerde İş Kurma Maliyetlerinin Karşılaştırılması.....	44

YÖNETİCİ ÖZETİ

- AB’de üretilen ve AB pazarına ithal edilen kimyasal ürünlerin kayıt, değerlendirme, izin ve kısıtlama prosedürlerini yeniden belirleyen REACH Tüzüğü, AB üyesi ülkelerde faaliyet gösteren ve yılda 1 tondan fazla kimyasal madde üreten veya ithal eden şirketlerin, ürettikleri veya ithal ettikleri kimyasal maddeleri Avrupa Kimyasallar Ajansı (AKA)’na kaydettirmelerini gerektirmektedir.
- REACH’in getirdiği mali ve idari yükümlülükler bir takvime bağlanmıştır. Bu takvime göre 1 Haziran 2008 tarihinde başlayan ön-kayıt süreci, 1 Aralık 2008’de son bulacaktır. Ön-kayıt işlemlerini tamamlayan şirketler, kayıt işlemlerini üretim/ithalat tonajına ve maddenin risk sınıflandırmasına göre kademeli olarak belirlenen tarihlerde (2010, 2013, 2018) yaptıracaklardır. Ön-kayıt işlemlerini tamamlamayan şirketlerin ise, kesin kayıtlarını yaptıran kadar AB pazarına ürünlerini sunmaları mümkün olmayacaktır.
- Son beş yılda hızla büyüyen ve dış ticaret hacminin önemli bir kısmı AB pazarından oluşan Türk Kimya sektörü, REACH’e uyumla ilgili gerekli önlemleri almadığı durumda, önemli bir ihracat pazarını kaybetme riskiyle karşı karşıya kalacaktır.
- REACH’in Türk imalat sanayine etkileri kimya sektörü ile de sınırlı değildir. Düzenlemeye göre, içeriğinde kimyasal madde bulunan ve AB’ye ihraç edilen tüm sanayi ürünleri REACH kapsamında mali ve idari yükümlülüklerle tabi tutulabilecektir. Bu nedenle ara girdi temini konusunda kimya sektörüyle en yakın ilişki içinde olan plastik ve kauçuk ürünleri, ağaç ve mantar ürünleri, tekstil ürünleri ve kağıt-kağıt ürünleri gibi sektörlerdeki şirketler, REACH ile ilgili gelişmeleri yakından takip etmeli ve REACH’e yönelik tedbirler almalıdır.
- REACH, Türkiye’de yerleşik şirketlerin doğrudan Avrupa Kimyasallar Ajansı (AKA)’na ön-kayıt veya kayıt yaptırmalarını mümkün kılmamaktadır. Ön-kayıt ve kayıt işlemleri AB’de yerleşik Tek Temsilciler veya ithalatçılar kanalıyla yapılabilecektir. Bir başka deyişle firmalarımız ya danışmanlık hizmeti almak, ya AB’de şirketler kurmak, ya da müşterileriyle uzun vadeli stratejik işbirliği geliştirmek durumundadır.
- Ön-kayıt süreci, her ne kadar REACH sisteminin diğer bileşenlerine göre daha basit bir süreçmiş gibi gözükse de zaman kısıtı, REACH’in işleyişine yönelik belirsizlik ve buna bağlı olarak gelişen bilgi kirliliği ön-kayıt sürecinin doğru yönetilmesinin önemini artırmıştır. REACH birbirine eklemlenen safhalardan oluştuğu için ön-kayıt sürecinde şirketlerimizin alacağı kararlar, test, veri paylaşımı, kayıt ve benzeri aşamaların maliyetlerini ve olası

stratejilerini bağlayıcı bir hal alacaktır. Bu nedenle, sadece ön-kayıta yönelik değil, tüm REACH sürecine yönelik **bütüncül** bir stratejinin benimsenmesi gerekmektedir.

- REACH sürecine yönelik bütüncül bir strateji benimsenmesi ise detaylı bir analizi gerekli kılmaktadır. Dahası, farklı sektörlerdeki, farklı yapıdaki şirketlere kolaylıkla uyarlanabilecek tek bir stratejinin oluşturulması da mümkün görünmemektedir. Bu da şirketlerin kendi durumlarını değerlendirerek, REACH konusunda almaları gereken pozisyonu kendilerinin belirlemelerini gerektirmektedir. REACH'e uyum konusunda şirketlerimiz pozisyonlarını belirlerken, şu noktaları göz önünde bulundurmalıdır:
 - Şirket büyüklüğü, yönetim yapısı, finansman olanakları
 - Üretilen/kullanılan madde sayısı ve miktarı
 - İhracat kompozisyonu
 - AB'de yerleşik ithalatçılarla ilişkiler
 - İthalat kompozisyonu ve tedarikçilerin REACH'e ilişkin pozisyonları
 - Maddelerin risk sınıflaması
 - Maddelerin formülasyonu ve veri güvenilirliği
- Bu rapor, ön-kayıt bilgilendirme raporu olup, yukarıda değerlendirilmesi gereken unsurlar bu çerçevede ele alınmıştır.
- Şirketlerin ön-kayıt işlemlerine başlamadan önce üretimde kullandıkları kimyasal envanterlerini oluşturmaları ve tedarikçileriyle iletişime geçerek ara girdi olarak kullanılan maddelerin ön-kaydının yapıp yapılmadığını denetlemeleri gerekmektedir. Bu kontroller yapılmadığı takdirde mükerrer ön-kayıt işlemi gerçekleştirilebilecek ve maliyetler gereksiz bir şekilde artabilecektir.
- Şirketler kendi konumlarını belirledikten sonra, ön-kayıt işlemlerini tek temsilci kanalıyla mı, AB'de faaliyet gösteren ithalatçıları kanalıyla mı, yoksa AB'de yeni bir ithalatçı/tek temsilci kurarak mı yürüteceklerine karar vermek durumundadır.
- Tek temsilciler değerlendirilirken öncelikle kimyasal yetkinliğinin ve finansal güvenilirliğinin sınanması gerekmektedir. Bu ön elemeyi geçen tek temsilcilerin, hizmet kapsamı ve ücretleri değerlendirmeye tabi tutulmalıdır. Tek temsilci ücretleri karşılaştırılırken de yıllara yaygın ücret kalemlerinin yıllık eşdeğer maliyetinin (YEDM) bulunması, karşılaştırmanın sağlıklı bir şekilde yapılabilmesini sağlayacaktır. Ayrıca, en uygun YEDM ile şirketin ihracat karlılığının karşılaştırılması ile şirkete özel stratejinin belirlenmesi gerekmektedir.
- Tek temsilci ücretleri karşılaştırılırken, 2013 ve 2018 dönemlerinde kesin kayıt yaptırmak durumunda olan şirketler, sadece ön-kayıta yönelik ücretleri (madde başına ön kayıt

ücreti ve yıllık hukuki temsil ücreti) göz önünde bulundurmayı ve ön-kayıt sonrası döneme ilişkin faaliyetleri sonraki dönemlerde ele almayı tercih edebilirler. Ancak, 2010 yılında kayıt olacak şirketlerin, yapılacak karşılaştırmalarda ön-kayıta yönelik ücretlerin yanı sıra kayıta yönelik maliyetleri (SIEF, dosya hazırlama ücreti vb.) de göz önünde bulundurması gerekmektedir.

- Sonuç olarak, ön-kayıt AB’de yerleşik şirketler için maliyetsiz bir süreçken, Türkiye gibi AB dışı ülkelerdeki şirketler için çeşitli maliyetler içermektedir. Bu raporla, ön-kayıt sürecine yönelik olarak şirketlerin dikkat etmesi gereken hususlar incelenmiştir. ERCIT projesinin ilerleyen safhalarında saha çalışmaları gerçekleştirilecek, REACH’in ülke ekonomisine etkileri ve şirketlerimizin kayıt sürecini en düşük maliyetlerle tamamlayabilmeleri için izlemeleri gereken stratejiler ayrıntılı bir şekilde incelenecektir.

I. GİRİŞ

REACH Tüzüğü, AB’de üretilen ve AB pazarına ithal edilen kimyasal ürünlerin kayıt, değerlendirme, izin ve kısıtlama prosedürlerini yeniden belirlemektedir. 1 Haziran 2007’de yürürlüğe girmiş olan Tüzük, AB üyesi ülkelerde faaliyet gösteren ve yılda 1 ton’dan fazla kimyasal madde üreten veya ithal eden firmaların ürettikleri veya ithal ettikleri kimyasal maddeleri Avrupa Kimyasallar Ajansı (AKA)’na kaydettirmelerini gerektirmektedir.

Kaydı olmayan maddeleri içeren ürünlerin AB pazarına girişi mümkün olmayacağından, Tüzük, sadece AB üyesi ülkelerde faaliyet gösteren kimyasal üreticileri ile ithalatçılarına değil, AB’ye kimyasal ürün ihraç eden ülkelerin firmalarına da ek maliyetler ve yükümlülükler getirmektedir. Dolayısıyla, son beş yılda hızla büyüyen ve dış ticaret hacminin önemli bir kısmı AB pazarından oluşan Türk Kimya sektörü için REACH sürecinin iyi yönetilmesi hayati önem taşımaktadır. Aksi takdirde Türk Kimya Sektörü önemli bir ihracat pazarını kaybetme riskiyle karşı karşıya kalacaktır.

REACH Tüzüğü’nün kapsamı sadece kimya sektörüyle sınırlı olmayıp, sektörün girdi sağladığı diğer sektörleri de (tekstil, otomotiv, vb.) içermektedir. Kimyasal ara girdi kullanan sektörlerle, alınan kimyasalların Tüzüğe uygun olup olmadığını araştırma ve kimyasalların kullanım alanlarını ve tedarik ilişkilerini raporlama gibi çeşitli yükümlülükler de gelmektedir. Tüzük, söz konusu sektörlerle, kimyasal ürünlerde olası fiyat artışından doğacak maliyetleri azaltmak için ikame ve yenilikçilik araştırmaları yapma gibi olası ek maliyetler de getirebilecektir. Kimyasal ara girdi kullanan sektörlerin ihracatı da etkileneceğinden, REACH Tüzüğü’nün AB ile olan dış ticaret etkisi daha da önem kazanmaktadır.

REACH’e uyum, sadece ihracat sorunu olarak görülmemeli, Tüzüğün iç mevzuata uyumlaştırılması gerekliliği de göz önünde bulundurulmalıdır. Türkiye’nin AB üyeliği perspektifinden değerlendirildiğinde, REACH Tüzüğü’nün iç mevzuata uyumlaştırılması ayrıca önem arz etmektedir.

Öte yandan, kimyasal ara girdi ve nihai ürün ithalatı yoluyla da firmalarımız ek maliyetlerle karşı karşıya kalacaklardır. Girdilerin AB dışından ithal edilmesi ve tekrar AB’ye satılması halinde ön-kayıt ve kayıt işlemlerini kimin yürüteceği, maliyeti kimin üstleneceği veya ürünler

AB'ye ihraç edilmese bile ürün fiyatlarındaki olası artışların Türk firmalarına etkilerinin incelenmesi gerekecektir. Girdilerin AB'ye üye ülkelerden alınması durumunda ise girdi fiyatlarındaki olası artışlar, firmaların üretim kararlarını etkileyecek, firmalar belki de AB dışı ülkelerdeki tedarikçilere yönelmek durumunda kalacaklardır.

Böylesine kapsamlı bir müktesebat için Türk Kimya Sektörü'nün hazırlanmasında alınacak kararların nesnel analizlere bina edilmesi büyük fayda getirecektir. Bu ihtiyaçtan yola çıkılarak, REACH Tüzüğü'nün gerektirdiği ön-kayıt ve kayıt süreçlerinin en düşük maliyetlerle gerçekleştirilmesi amacıyla "REACH Tüzüğü'nün Türkiye Kimya Sanayiine Ekonomik Etkisinin Değerlendirilmesi Projesi" (ERCIT) hazırlanmış ve hibe desteği için AB Komisyonuna sunulmuştur. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı'nın (TEPAV) proje lideri, İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ), Hull Üniversitesi ve Kaunas Teknoloji Üniversitesi'nin proje ortakları olarak yer aldığı proje, 17 Haziran 2008 tarihinde AB Komisyonu ile imzalanmıştır. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) projenin iştirakçileridir. Proje'nin ana amacı, Türk kimya sektörünün REACH'e uyumlu hale getirilmesine katkıda bulunmak, Türkiye'de kimyasalların üretiminin ve dış ticaretinin bu süreçten en az maliyetle ve rekabetçiliğini koruyarak çıkmasını sağlamaktır. Bu amaçla Proje kapsamında, REACH'in öngördüğü farklı maliyetlerin değerlendirileceği bir araştırma yapılacak ve şirketlerimiz nesnel analizlerle bilgilendirilecektir. Proje'de, farklı firma tiplerine özel REACH'e uyum stratejilerinin oluşturulması ve bu stratejilerin maliyetlerinin değerlendirilmesi öngörülmektedir.

Bu analizlerin yapılabilmesi için, kimya sektörüne ilişkin bir envanter ve tedarik zinciri çalışması gerekmektedir. Proje kapsamında, kimya tedarik zinciriyle ilgili bilgiler toplanarak değerlendirilecektir. Bu incelemeler sonucunda, sektörün hem AB hem de küresel kimya değer zincirindeki konumu belirlenerek, rekabetçiliğine ilişkin göstergeler geliştirilmesine olanak sağlanacaktır.

REACH Tüzüğü kimyasalların kayıt, değerlendirme, izin ve kısıtlama prosedürlerini bir takvime bağlamıştır. Buna göre, AB'de üretilen ve AB'ye ithal edilen kimyasal maddelerin 1 Haziran 2008'den başlayarak 1 Aralık 2008'e kadar ön kaydının yapılması gerekmektedir. Ön-kayıt, yaklaşık bir ay içerisinde --1 Aralık 2008 itibarıyla-- sona ereceğinden projede ilk etapta ön-kayıt sürecine odaklanılmıştır. Sadece ön-kayıt yaptırmış firmalar genişletilmiş kayıt

sürelerinden (maddelerin tonajı ve risklilik derecelerine bağlı olarak değişen) yararlanabileceklerinden 1 Aralık 2008'e kadar ön-kayıt yaptırmamış Türk firmalarının ihracatları durma tehlikesiyle karşı karşıyadır. Ancak, sadece AB'de yerleşik üreticiler, AB'de yerleşik ithalatçılar ve AB'de yerleşik tek temsilciler ön-kayıt yapma hakkına sahip olduklarından, şirketlerimiz kendi başlarına doğrudan ön-kayıt veya kayıt yaptıramayacaklardır. Firmalar, AB'deki bir "ithalatçı firma" üzerinden veya AB'de yerleşik "Tek Temsilci" niteliğindeki şirketler aracılığıyla kayıt yaptırabileceklerdir. Dolayısıyla, Türk şirketleri için mevcut ithalatçılar vasıtasıyla kayıt olmak, AB'de kurulmuş tek temsilci firmalar aracılığı ile kayıt olmak, AB'de yerleşik ithalatçı firmalar kurmak, AB'de yerleşik tek temsilci firmalar kurmak gibi farklı ön-kayıt ve kayıt stratejileri bulunmaktadır.

Bu raporun amacı, ön-kayıtta firmalara REACH Tüzüğü ile ilgili alacakları kararlara ışık tutacak öz bilgiler vermek, onlara firma yapılarına uygun düşecek çeşitli stratejiler sunmak ve firmaların öznel değerlendirmelerine bağlı olarak değişecek olan stratejilerini saptamalarına yardımcı olmaktır. AB'de yerleşik Tek temsilci şirketi kurmak gibi bir stratejinin maliyeti ülkeden ülkeye çeşitlilik gösterdiği gibi, AB'de yerleşik Tek Temsilcilerin talep ettiği ücretler de son derece değişkendir. Farklı Tek Temsilcilerin ön-kayıt ve kayıt için talep ettikleri fiyatlar farklılık göstermekte, kimileri aynı hizmeti farklı fiyatlarken, kimileri de ön-kayıt ve kayıt sürecini beraber fiyatlayarak uzun vadeli fiyatlama yoluna gitmektedir. Bu raporda hedeflenen, çeşitli stratejilerin maliyetlerini ortaya koyarak, firmalarımızın en az riskle ve en uygun fiyatla kayıt olmalarına yardımcı olacak bilgiyi sunmaktır.

Her ne kadar raporun temel amacı ön-kayıt sürecinde bilgilendirme yapılması olsa da REACH sisteminin karmaşık bir yapıya sahip olmasından ve bütünsel olarak ele alınması gerektiğinden raporun II. bölümde REACH'in genel kuralları ve getirdiği yükümlülükler açıklanmaktadır. Bu kapsamda, REACH'in genel kuralları ve takviminin incelenmesinin ardından, Türk Kimya sanayi ve ilişkili olduğu diğer sektörler için REACH'in önemi, REACH'in getireceği maliyetler ve REACH'e uyumda firmaların göz önünde bulundurması gereken faktörler incelenmektedir. Bu bölümün ardından, III. bölüm'de ön-kayıt yükümlülükleri detaylı bir şekilde anlatılmaktadır. REACH kapsamında ön-kaydı yapılacak maddelerin neler olduğu, ön-kaydın nasıl ve kimler aracılığıyla yaptırabileceği ve tek temsilcilerin sunduğu hizmetlerle ilgili bilgiler bu bölümde yer almaktadır. Firmaların ön-kayıt sürecinde izlemeleri gereken aşamalar ise IV. bölümde özetlenmektedir. Bu bölümde, öncelikle firmaların ön-

kayıt yükümlölüklerinin olup olmadığına karar vermeleri ve varsa ön-kaydın nasıl yaptırılacağı konusunda yardımcı olacak adımların neler olduğunun yanı sıra ön-kayıt yaptırılmadığı durumda firmaların neler yapabilecekleri tartışılmaktadır.

Ön-kayıt Bilgilendirme Raporuyla, REACH konusunda şirketlerin karşılaştıkları bilgi karmaşasını ve kirliliğini bir sistematığa oturtarak, anlaşılır ve karar vermede kullanılabilir bir hale getirmek amaçlanmıştır.

II. REACH'İN GETİRDİĞİ YÜKÜMLÜLÜKLER VE UYUM GEREKLİLİĞİ

Bu raporun amacı REACH'in getirdiği ön-kayıtla ilgili yükümlülükleri, zamanlamasını ve ön-kayıt kimlerin, nasıl yapacağını açıklayıcı bilgilendirme sunmaktır. Ancak, REACH sisteminin bütünsel yapısı ve birbirlerine eklenen safhalardan oluşması REACH'in yapısını tümüyle özetlemeyi, getirdiği yükümlülükleri, Türk sanayii için önemini ve maliyetlerini açıklamayı zorunlu kılmaktadır. Bu zorunluluktan yola çıkarak, ön-kayıt süreci ve nasıl yönetileceği bölümüne geçmeden, bu bölümde REACH'in getirdiği yükümlülükler ve uyumun gerekliliği anlatılmaktadır.

II.1. REACH ve Getirdiği Yükümlülükler

REACH düzenlemesi, kimyasallar için bir kayıt, değerlendirme, izin ve kısıtlama sistemi getirmekte ve AB içerisinde üretimi ve AB'ye ithalatı yapılan kimyasal ürünlerin Avrupa Kimyasallar Ajansı'na (AKA) bildirilmesini zorunlu kılmaktadır.

Yönetmeliğe göre 1 Haziran 2008 tarihinden itibaren, yılda 1 ton ve üzeri kimyasal maddenin¹ AB içerisinde üretimini ya da AB'ye ithalatını yapan firmalar, bu maddelerin kayıtlarını AKA'ya yaptırmakla yükümlüdürler. REACH, madde bazında kayıt zorunluluğu getiren bir sistem olduğundan, müstahzar² üreticileri de ürünleri içerisindeki kimyasal maddeleri kayıt ettirmek durumundadırlar. Kayıt yükümlülüğü, ürettikleri eşya³ içindeki kimyasal madde miktarının 1 tonu aştığı ve bu kimyasalların salınımı tasarlandığı durumlarda eşya üreticileri için de geçerlidir.

Kayıt, maddelerin özellikleriyle ilgili mevcut bilgilerin AKA'ya bildirimini ve mevcut olmayan bilgilerin ise testler aracılığıyla ortaya çıkarılmasını gerekli kılmaktadır. Yılda 10 tonun üzerinde üretilen ya da ithalatı yapılan kimyasal maddelerle ilgili olarak Kimyasal Güvenlik Raporu (Chemical Safety Report, CSR) da kayıt sırasında AKA'ya sunulması gereken belgeler arasındadır. REACH tarafından, kayıt sistemini daha etkin bir hale getirebilmek, test

¹ **Madde:** Kimyasal madde tutarlılığını etkileyen ve yapılarını değiştiren solventler hariç ve tutarlılığın korunması ile süreçten elde edilen bozulmayı engellemek için gerekli olan katkı kimyasal maddeleri de dahil olmak üzere, herhangi bir üretim sürecinden elde edilen ya da doğal hallerindeki kimyasal maddeler ve bileşikler.

² **Müstahzar:** İki veya daha fazla kimyasal maddeden oluşan karışım veya solüsyon.

³ **Eşya:** Üretim sırasında kimyasal yapısına oranla daha geniş anlamda işlevinin belirlemek üzere özel bir şekil, yüzey ve tasarım verilen bir nesne. (örn. Tekstil ürünleri, plastik sandalye, kalem...)

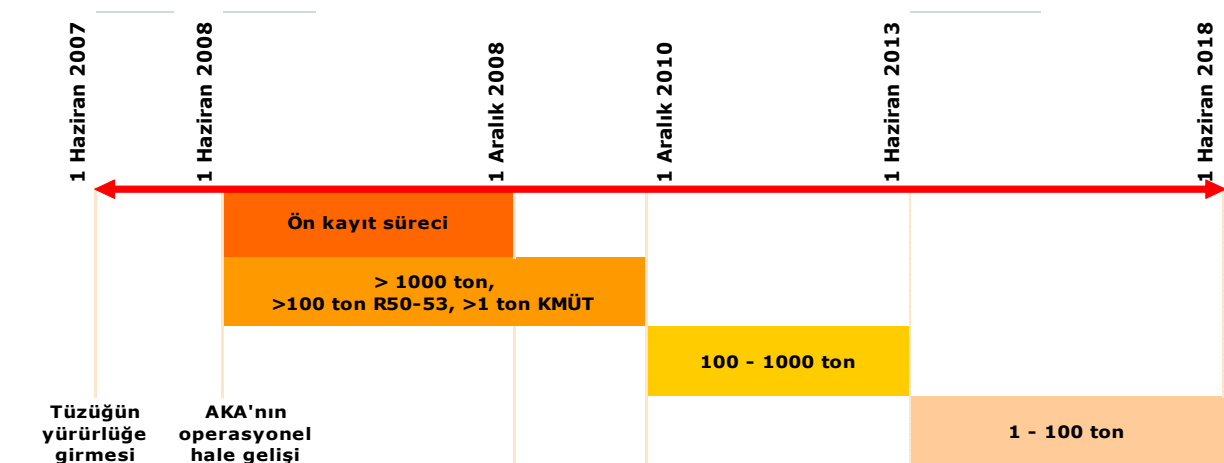
maliyetlerini ve omurgalı hayvanlar üzerinde yapılacak testlerin sayısını azaltmak amacıyla, firmaların kayıt aşamasında mevcut bilgileri paylaşımlarını sağlayacak mekanizmalar ve prosedürler ayrıca belirlenmiştir.

Tüzük, faz-ıçi (mevcut) ve faz-dışı (yeni) maddelerin kayıtları ve bu maddelerle ilgili bilgilerin paylaşımı için farklı prosedürler belirlemiştir. Aşağıdaki tanımlamalardan en az birine uyan maddeler “faz-ıçi madde” olarak değerlendirilmektedir;

- Avrupa Mevcut Ticari Kimyasallar Envanteri (EINECS) listesinde yer alan,
- AB’ye üye olmuş olan ülkeler (2007’de katılan ülkeler dahil) tarafından üretilen ancak, 1 Haziran 1992 tarihinden sonra bir kez bile olsa piyasaya sürülmemiş olan,
- Yönetmelik kapsamında polimer tanımına uymayan, “artık polimer olmayan” maddeler.

Faz-dışı maddeler ise kabaca “yeni” maddeler olarak tanımlanabilir. Yönetmelikte verilen faz-ıçi madde tanımına uymayan tüm maddeleri içermektedir.

REACH Tüzüğü faz-ıçi ve faz-dışı maddelerin kaydını takvime bağlamıştır. Risk seviyelerine ve tonajlarına göre maddelerin kayıt tarihleri aşağıdaki gibidir.



Bu takvime göre, genişletilmiş kayıt tarihlerinden yararlanabilmek için, bir kimyasal maddeyi yılda 1 tondan daha fazla üreten ya da ithalatını yapan firmaların, faz-ıçi maddelerin ön-kayıtlarını yaptırmaları gerekmektedir. Ön-kayıt süreci 1 Haziran 2008’de başlamıştır ve 1 Aralık 2008’e kadar devam edecektir. 1 Ocak 2009 tarihinde, ön-kayıt yaptırılan maddeler ve

bu maddelerle ilgili bilgiler (EINECS ve CAS numaraları ve diğer kimlik bilgileri) AKA'nın internet adresinde, tahmini kayıt tarihleriyle birlikte ilan edilecektir.

Genişletilmiş kayıt tarihleri, ihraç edilen maddelerin tonajlarına ve risklilik durumlarına göre farklılık göstermektedir. AB'ye yüksek tonajlarda (yılda 1000 ton ve üzeri) ihracatı yapılan tüm kimyasallar için kesin kayıt tarihi 1 Aralık 2010 olarak öngörülmektedir. 2010 yılında kesin kaydının tamamlanması gereken maddeler arasında ayrıca, AB'ye yılda 100 ton ve üzerinde ihracatı yapılan sudaki organizmalar için çok toksik, su ortamında uzun süreli olumsuz etkilere neden olabilecek maddeler (R50/53) ve ihracatı yılda 1 ton ve üzeri olan kanserojen, mutojen ve üreme için toksik maddeler (KMÜT-CMR)⁴ de bulunmaktadır. AB'ye ihracatı yılda 100 - 1000 ton arasında olan maddeler için genişletilmiş kesin kayıt süresi 1 Haziran 2013'te son bulmaktadır. AB'ye düşük tonajlarda (yılda 1 – 100 ton arası) ihracatı yapılan risksiz maddeler için son kesin kayıt tarihi ise 1 Haziran 2018'dir.

Yılda 1 tondan daha fazla üretilen ya da ithal edilen faz-dışı maddelerin firmalar tarafından üretim ya da ithalatına devam edilebilmesi açısından, belirtilen tarih aralıklarında kayıt ettirilmeleri zorunludur. Aynı zorunluluk, ön-kayıd yaptırılmamış olan faz-içi maddeler için de geçerlidir.

Aynı maddenin birden fazla üretici ya da ithalatçı tarafından kayıt ettirilmesi durumunda, maddenin her bir kayıt ettiricisinin AKA'ya ayrı bir kayıt dosyası sunması gerekmektedir. Ancak bu gibi durumlarda REACH, verilerin ortak bildirimine de olanak sağlamaktadır. Burada amaç testlerin gereksiz tekrarından kaçınmaktır. Ortak bildirim, hem faz-içi hem de faz-dışı maddeler için geçerlidir.

Tüzüğe göre AB dışı üreticiler, AB'ye ihraç ettikleri ürünleriyle ilgili ön-kayıt ve kayıt işlemlerini doğrudan kendileri yaptıramamaktadır. Ön-kayıt/kayıt işlemleri, AB'de yerleşik ithalatçılar ya da AB dışı firmaların AB'de yerleşik gerçek ya da tüzel kişilikler arasından kendi atayacakları Tek Temsilciler aracılığıyla yürütülebilecektir.

AB dışı üreticiler:

⁴ Örnek olarak, boya endüstrisinde kullanılan CMR maddelerin listesi EK-II'te verilmektedir.

- Bir maddenin tek başına ya da preparat içerisinde üretimini yaparak AB'ye ihracatını yapan,
- AB'de yerleşik bir ithalatçı tarafından AB'ye ithalatı yapılan preparatların formüllerini hazırlayan,
- Normal ve öngörülebilir kullanım şartlarında salınımı tasarlanan maddeleri içeren ve AB'de yerleşik bir ithalatçı tarafından AB'ye ithalatı yapılan eşyaların üretimini yapan

gerçek veya tüzel kişiler olarak tanımlanmaktadırlar.

Tek Temsilci atama hakkının sadece AB dışı üreticilere tanınması ve dağıtımçı firmaların tüzük kapsamında AB dışı üretici sınıfında değerlendirilmiyor olması sebebiyle dağıtımçı firmalar kendi Tek Temsilcilerini atayamayacaklardır.

AB dışı firmalar kendi Tek Temsilcilerini atadıklarında, bu durumu tedarik zincirleri içerisindeki ithalatçılarına (doğrudan ve dolaylı müşterilerine) bildirmekle yükümlüdürler. Bu bilgilendirmenin ardından Tek Temsilci AB'de yerleşik bir ithalatçı gibi davranarak firmanın maddeleriyle ilgili kayıt işlemlerini gerçekleştirir. Tek Temsilci aynı zamanda, ithal edilen madde miktarı, müşteri sayısı ve kullanım alanları konusunda mevcut bilgileri güncellemekle ve kendilerine firmalar tarafından sağlanan bilgilerin tedarik zinciri boyunca iletilmesiyle de sorumludur. Tek Temsilciler atandıkları firmalar tarafından üretilen maddelerin, sadece AB'ye ihraç edilen miktarıyla ilgilenirler.

REACH yönetmeliği, Madde Bilgi Değişim Forumları (SIEF) aracılığıyla aynı faz-içi maddelerin üreticileri ve ithalatçıları arasında bilgi paylaşımına olanak sağlamaktadır. Bu forumlara alt kullanıcıların ve diğer paydaşların da katılımı, özellikle omurgalı hayvanlar üzerinde yapılan gereksiz testlerin önüne geçilmesi amaçlanmaktadır. Paydaşlar (yılda 1 tondan daha az miktarda üretim ya da ithalat yapanlar, alt kullanıcılar, tek temsilciler ve üretici ya da ithalatçıların bilgilerini ellerinde bulunduran üçüncü şahıslar), maddelerle ilgili sahip oldukları bilgileri gönüllülük esasına bağlı olarak ve adil bir mükafat karşılığında verebilir ya da maliyetleri paylaşmak üzere yapılması gereken testleri ortaklaşa yürütebilirler.

SIEF'lerin amacı kayda yönelik bilgi paylaşımını kolaylaştırmak ve maddelerin sınıflandırılması ve etiketlenmesi konusunda mutabakata varılmasını sağlamaktır. SIEF'ler ayrıca,

yönetmeliğin 11. Maddesinde belirtilen zorunlu ortak bilgi sunumuyla ilgili gerekli bilgi paylaşımının gerçekleştiği, Kimyasal Güvenlik Değerlendirmesinin (CSA) yapıldığı, Kimyasal Güvenlik Raporunun (CSR) hazırlandığı ve ortak bilgi sunumunun bir gereği olarak hazırlanan maddelerin güvenli kullanımlarına ilişkin rehber hakkında mutabakata varıldığı platformlar olarak da işlev görecektir.

II.2. REACH Türk Sanayii için Ne İfade Ediyor?

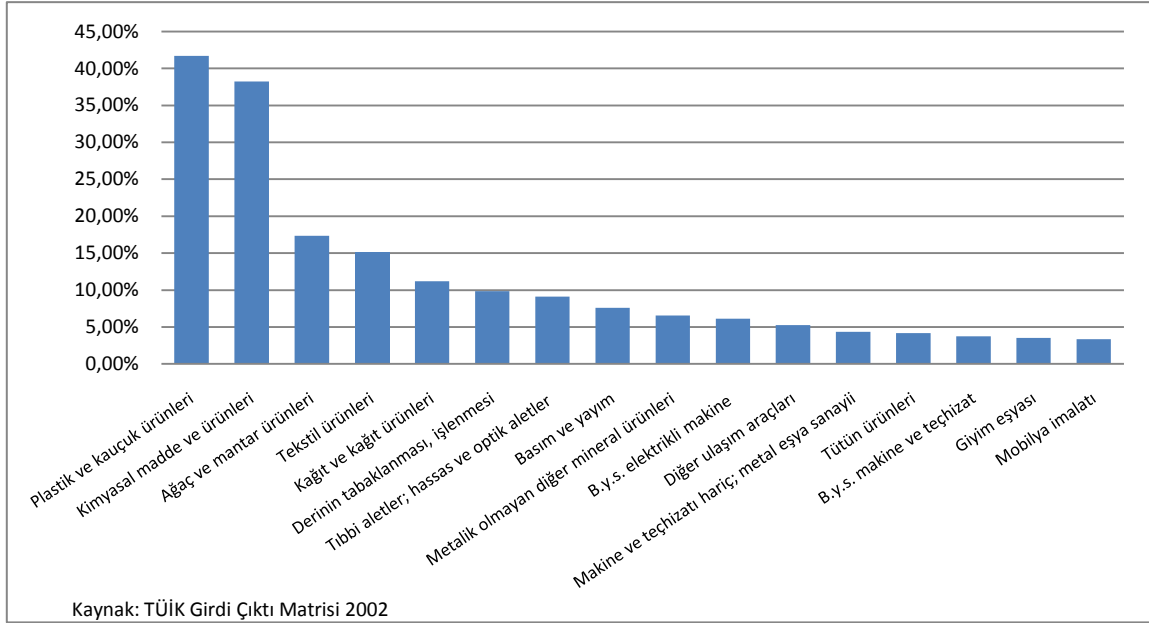
Bilindiği gibi REACH sadece Türk kimya sektörünün ihracatını değil, kimyasalları ara girdi olarak kullanan sektörlerin ihracatını da önemli ölçüde etkileme potansiyeline sahiptir. Tüzüğe göre kimyasalları ara girdi olarak kullanan sektörler de kullanılan kimyasalların REACH'e uygun olup olmadığını araştırmak, bu kimyasalların kullanım alanlarını ve tedarik zinciri ilişkilerini raporlamak, kimyasallarda yaşanacak olası fiyat artışından doğacak maliyetleri azaltmak için ikame ve yenilikçilik araştırmaları yapmak durumunda kalacaklardır. Üstelik REACH'e uyum sadece bir ihracat sorunu olarak da görülmemelidir. Firmalar AB dışından aldıkları kimyasal ara girdileri ve nihai ürünleri AB'ye satıyorlarsa kayıt maliyetlerini üstlenmek durumunda kalabileceklerdir. Bu ürünleri AB'ye satmasalar dahi, olası fiyat artışlarından etkilenebileceklerdir. Eğer kimyasal ara girdileri AB'den alıyorlarsa, yaşanacak olası fiyat artışlarından ise birebir etkileneceklerdir. Tüm bu sebeplerden de anlaşılacağı gibi kimya sektörüne ilişkin bir tedarik zinciri çalışması REACH'in etkilerinin araştırılması hususunda büyük bir öneme sahiptir. Hangi sektörlerin kimya ürünlerini ara girdi olarak kullandığının belirlenmesi, bu ara girdilerin yurt içinden mi, yurt dışından mı, yurt dışındansa AB üyesi bir ülkeden mi, yoksa AB dışı ülkelerden mi temin edildiğinin öğrenilmesi ilk aşamada yapılması gereken çalışmalardan biridir.

Şekil II.1'de çeşitli sektörlerin kullandıkları ara girdiler içinde kimya sektörünün payına ilişkin rakamlar görülebilir⁵. Buna göre ara girdi temini konusunda kimya sektörüyle en yakın ilişki içinde olan sektörler sırasıyla plastik ve kauçuk ürünleri, kimyasal madde ve ürünleri, ağaç ve mantar ürünleri, tekstil ürünleri ve kağıt-kağıt ürünleri sektörleridir. Toplam kimya ara girdisi kullanımında sektörlerin paylarına bakıldığında ise kimya, tekstil ve plastik-kauçuk ürünleri sektörlerinin toplamda %50'den fazla bir paya sahip oldukları görülmektedir. 2002 yılı için sektörlerin kullandığı toplam kimyasal ara girdi içinde ithal ara girdinin payı dikkate

⁵ Bu rakamlar elde edilirken kullanılan 2002 Girdi-Çıktı matrisinin toplulaştırılmasına ilişkin anahtar için EK-V'e bakınız.

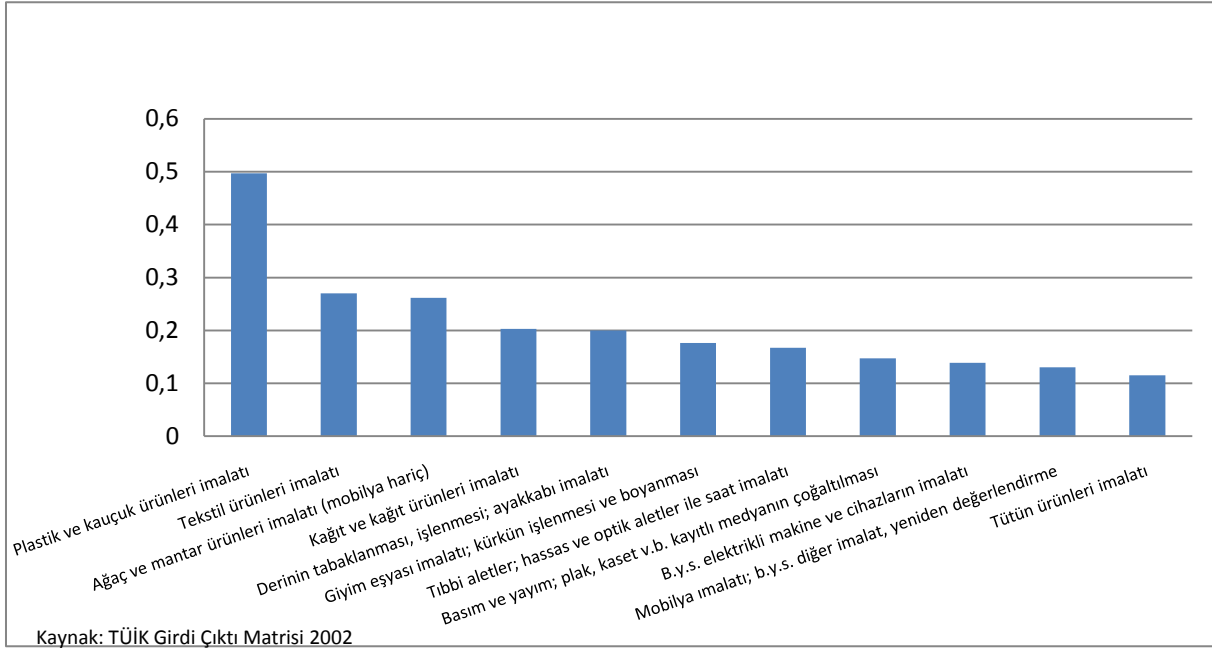
alındığında, sektörlerin birçoğunda ithal ara girdinin payının %50'nin üzerinde olduğu görülebilir. Tüm sektörlerin kullandığı toplam ara girdinin %47'sini ise ithal ara girdiler oluşturmaktadır.

Şekil II.1 Sektörlerin Kullandıkları Ara Girdi İçinde Kimyanın Payı (2002)



Şekil II.1 çeşitli sektörlerin doğrudan kullandığı kimya ara girdisine yönelik rakamları göstermektedir. Oysa sektörlerin kullandığı diğer ara girdilerde de kimya sektörünün payı bulunabilir. Bu nedenle sektörlerin dolaylı olarak kullandığı kimya ara girdisinin de hesaba katılması gerekmektedir. Şekil II.2’de çeşitli sektörlerin nihai talebindeki 1 birimlik artışın dolaylı ya da dolaysız girdi talebi yoluyla kimya sektöründe tetiklediği üretim artışına ilişkin rakamlar görülebilir. Bu şekil bize kimya sektörüyle girdi-çıktı ilişkisi içinde olan diğer sektörleri tespit etmek için önemli bir malumat sağlamaktadır.

Şekil II.2: Çeşitli Sektörlerin Nihai Talebindeki 1 Birimlik Artışın Dolaylı ya da Dolaysız Girdi Talebi Yoluyla Kimya Sektöründe Tetiklediği Üretim Artışı



Şekil II.2’den de anlaşılacağı üzere, kimyasal madde ürünleri imalatı sektörü ile önemli ara girdi bağlantıları bulunan ilk üç sektör plastik ve kauçuk ürünleri imalatı, tekstil ve hazır giyim ürünleri imalatı ve ağaç ve mantar ürünleri imalatı sektörleridir. Kimyasal madde ürünleri imalatı, plastik ve kauçuk ürünleri imalatı ile tekstil ve hazır giyim ürünleri imalatı sektörleri için daha detaylı bilgiler EK-I’de sunulmaktadır.

Yukarıdaki şekillerde de görüldüğü ve daha önce de belirtildiği gibi, REACH sadece kimya sektörünün ihracatını değil, kimyasalları ara girdi olarak kullanan sektörlerin ihracatını da ciddi ölçüde etkileyecektir. Dolayısıyla raporun ilerleyen bölümlerinde anlatılacak olan REACH’e ilişkin yükümlülükler yalnızca kimya sektörü için değil, kimya sektörüyle ara girdi temini konusunda ilişki içinde bulunan diğer sektörler için de geçerli olacaktır.

II.3. REACH’in Getirdiği İlave Maliyetler

REACH’in öngördüğü karmaşık sistem, firmalara Tüzükle ortaya çıkan ilave maliyetler de getirmektedir. Tüzüğün, AB dışı firmaların ön-kayıt ve kayıt işlemlerini, ithalatçıları ya da atadıkları tek temsilcileri aracılığıyla yapmalarını mecbur kılması REACH sisteminin AB dışı üreticiler üzerindeki mali yükümlülüklerini arttırmaktadır. İlk bakışta açıkça ortaya çıkan

doğrudan maliyetler kadar, dolaylı maliyetler de firmaların göz önünde bulundurmaları gereken faktörler arasındadır.

II.3.a. REACH'in Doğrudan Maliyetleri

- REACH'le ilgili işlemlerin, AB'de mevcut bir tek temsilci aracılığıyla yapılmasına karar verildiği durumda karşılaşılabilecek olan tek temsilci maliyetleri (Bu maliyetler, raporun IV.2. "Firmalar Nasıl Ön-Kayıt Yaptırabilir?" bölümünde detaylı olarak açıklanmaktadır.)
- REACH'le ilgili işlemlerin, firmaların AB'de kurulacakları kendi tek temsilcileri ya da ithalatçıları aracılığıyla yapılmasına karar verdikleri durumda karşılaşılabilecek olan AB'de iş kurma ve işletme maliyetleri (Bu maliyetler, raporun IV.2. "Firmalar Nasıl Ön-Kayıt Yaptırabilir?" bölümünde detaylı olarak ele açıklanmaktadır.)
- Firmaların kaydettirdikleri maddelerine ilişkin kayıt dosyasında bulundurulması gereken veri ve bilgilerin maliyetleri
- Kayıt dosyalarının teslimi sırasında AKA'ya ödenecek kayıt ücreti

II.3.b. REACH'in Dolaylı Maliyetleri

- İnsan Kaynakları Maliyetleri: Firmaların, tedarikçilerle ilişkilerini geliştirmesi, tedarik zinciri yönetim mekanizmalarını kurması, ön-kayıt (kayıt) işlemlerini yürüten tek temsilci/ithalatçı ile koordinasyonun sağlanması ve benzeri birçok süreçte nitelikli işgücüne ihtiyacı artacaktır. Bu da ilave işgücü maliyeti demektir.
- AB'deki İthalatçıların Pozisyonlarının Güçlenmesi: Firmaların, ithalatçıları yoluyla ön-kayıt ve kayıt işlemlerini yürütmeyi tercih etmeleri durumunda, artan bağımlılıktan dolayı pazarlık gücünün azalması ve/veya yeni potansiyel müşterilere ürünlerini satamaması söz konusu olabilecektir. Bu da firmalar için potansiyel gelirlerinden kayıp anlamına gelmektedir.
- AR-GE Giderleri: Tedarik zinciri yönetimi ve tedarikçi değişimi için gerekli araştırma faaliyetleri, riskli (KMÜT, SVHC⁶ vb.) sınıflandırmasındaki kimyasal maddelerin daha az riskli maddeler ile ikame edilmesi için gereken araştırma-geliştirme faaliyetlerinin yaratacağı maliyetler de REACH sisteminin değerlendirilmesinde göz önünde bulundurulmalıdır.

⁶ SVHC ile ilgili detaylı bilgi, raporun III.1.a "Eşyalar İçerisindeki Maddeler" bölümünde verilmektedir. Ayrıca, AKA tarafından açıklanmış olan SVHC listesi ve bu maddelerin kullanım alanları için EK-III'e bakınız.

- Ara Girdi Maliyetlerinin Artışı: Firmaların ara girdi sağladığı tedarikçilerinin ön-kayıt ve kayıt işlemlerine yönelik maliyetlerini ürünlerinin fiyatlarına yansıtma durumu, şirketlerin tedarikçilerinden sağladıkları kimyasal ara girdilerinin maliyetinde de artışlar gözlemlenebilecektir.
- Finansman Maliyetleri: Ön-kayıt ve REACH'in diğer süreçlerinde karşılaşılan tüm giderlerin finansmanının nasıl sağlanacağı firma bazında değerlendirilmelidir. Sağlanan finansmanın maliyeti de REACH'in dolaylı maliyetlerinden birini oluşturmaktadır.

II.4. REACH'E UYUMDA GÖZÖNÜNDE BULUNDURULMASI GEREKEN NOKTALAR

REACH, yukarıdaki bölümlerde de anlatıldığı gibi oldukça karmaşık bir yapıya ve kesin bir takvime bağlı olmasının yanı sıra Türk imalat sanayiinin alt sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlere de ciddi yükümlülükler getirmektedir. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren farklı finansal yapı ve büyüklükteki firmalar için tek bir uyum stratejisi geliştirmek mümkün gözükmemektedir. Bu durum, özgün bir strateji tasarımı zorunlu kılmaktadır. Bunun için de REACH açısından önemli olan şirket ve tedarik zinciri özelliklerinin ve bunların REACH'e uyum stratejisini etkileme potansiyelinin ayrıntılarıyla incelenmesi gerekmektedir.

II.4.a. Şirket Büyüklüğü, Yönetim Yapısı, Finansman Olanakları

Şirket büyüklüğü, yönetim yapısı ve finansman olanakları REACH'e uyum açısından önemle değerlendirilmesi gereken değişkenlerdir. Şirket büyüklüğü, üretim ve ihracat miktarı gibi değişkenleri de etkilemektedir.

REACH, kimyasal üretimi yapanlar başta olmak üzere birçok şirkete oldukça ciddi yükler ve maliyetler getirmektedir. Yüksek test maliyetlerinden, tek temsilci ücretlerine kadar birçok maliyeti karşılamak durumunda olan şirketler, gereken prosedürlerin ve tedarik zincirinin takibine yönelik yönetim becerilerini de geliştirmelidir. Bu açıdan bakıldığında, maliyetleri karşılayabilecek finansman olanaklarının ve REACH sürecinin yönetimine dönük becerilerin şirkette hali hazırda bulunup bulunmadığı da REACH'e uyum açısından son derece önemlidir.

Örneğin, kurumsallaşmış, bilgi iletişim teknolojileri yardımıyla tedarik zincirini güncel olarak takip eden, REACH sürecini takip edebilecek yetkinlikte insan kaynağına sahip, finansman yapısı kuvvetli bir şirket, REACH sürecine ilişkin kararlar alırken çok daha geniş bir alternatif setini değerlendirebilecektir. Bu tip bir şirket için AB'de yerleşik ithalatçı veya tek temsilci

kurmak, SIEF’lerde aktif olarak yer almak, ürettiği riskli maddeleri ikame etmek üzere AR-GE faaliyeti yürütmek gibi yüksek beceri ve ilk yatırım gerektiren alternatifler de rahatlıkla değerlendirilebilecektir.

Aile şirketi yapısında olan, nitelikli insan kaynağı sıkıntısı çeken, finansman kaynakları da oldukça sınırlı olan KOBİ’lerin ise alternatif seti maalesef bu kadar geniş olamayacaktır. Bu tip şirketler gerekli becerileri ve finansmanı zamana yayılmış bir şekilde sağlayabilecekleri için ilk yatırım maliyeti yüksek olan ve sağlam bir kurumsal yapı gerektiren alternatifleri değerlendiremeyebileceklerdir.

II.4.b. Üretilen/Kullanılan Madde Sayısı ve Miktarı

Şirketlerin REACH açısından maliyetlerini ve stratejilerini en fazla etkileyen faktörlerin başında üretilen/kullanılan madde sayısı ve miktarı gelmektedir. Bilindiği üzere REACH ön-kayıt ve kayıt prosedürlerini kimyasal maddeler üzerinden yürütmektedir. Bu sebeple üretilen veya müstahzar/eşya içinde kullanılan kimyasal madde sayısı ve miktarı doğrudan bir maliyet unsurudur.

Madde sayısı ile ilgili en sık karşılaşılan sorun şirketlerin müstahzar ve eşyalarda kullanılan madde envanterini oluşturamamasıdır. Rapor hazırlama sürecinde görüşülen birçok firma ürettikleri müstahzar ve eşyalardaki madde sayısını ve envanterini tam olarak belirleyemediklerini belirtmişlerdir. Özellikle KOBİ’lerde karşılaşılan bu sorun tedarik zinciri yönetiminin yeterince gelişmediğini göstermektedir.

Üretilen ve kullanılan maddenin sayısı kadar miktarı da önemli bir unsurdur. AB’de yerleşik olmayan sadece AB ülkelerine yapılan ihracat miktarı üzerinden REACH kapsamında kayıt yapılacak olsa da, toplam üretim/kullanım rakamları da toplam üretim içinde AB’ye ihracatın payını göstermesi açısından önem teşkil etmektedir. Örneğin, üretiminin %90’ını AB’ye ihraç eden bir firma ile %10’unu AB’ye ihraç eden bir firmanın REACH’e yönelik alacağı önlemler ve karşılayabileceği maliyetler farklılık gösterecektir.

II.4.c. İhracat Kompozisyonu

Üretilen/kullanılan madde envanteri oluşturulduktan sonra, ihracat kompozisyonunun da net olarak ortaya konması gerekmektedir. İhracat kompozisyonu ile ilgili olarak şirketlerin değerlendirmesi gereken unsurlar şu şekilde özetlenebilecektir:

- i. İhraç edilen madde sayısı ve miktarı: İhraç edilen madde sayısı ve miktarı, REACH sürecindeki en önemli maliyet belirleyicisidir. Kayıt işlemlerinin madde bazında yürütülmesi ve yıllık ihracat miktarının kayıt sürelerinde temel belirleyici olması nedeniyle şirketlerin üretim envanterleriyle birlikte ihracat envanterlerini de oluşturması gerekmektedir.
- ii. AB'ye yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı: İhracatın üretim içindeki payı kadar, AB'ye yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı da şirketin REACH'e uyum stratejilerinde belirleyici olacaktır. Şirketlerin AB'ye yapılan ihracattan elde ettikleri gelir ile REACH'e ilişkin maliyetleri arasındaki dengeyi gözeterek karar almaları gerekmektedir.
- iii. İhracatın devamlılığı ve ileriye dönük ihracat potansiyeli: AB ülkelerine ihracatın düzenli olarak yapılıp yapılmadığı, ileriye dönük ihracat potansiyeli de stratejinin belirlenmesinde değerlendirmeye tabi tutulmalıdır.

II.4.d. AB'de Yerleşik İthalatçılarla (Müşterilerle) İlişkiler

REACH'e uyuma yönelik stratejilerin belirlenmesinde AB'de yerleşik ithalatçılarla yani müşterilerle ilişkilerin de gözetilmesi gerekmektedir. Bilindiği üzere AB'de yerleşik olmayan üreticiler için REACH sürecinde kayıtlar Tek Temsilciler veya AB'de yerleşik ithalatçılar kanalıyla yürütülmektedir. AB'de yerleşik ithalatçılar kanalıyla kayıt yapılabilmesi için de sağlıklı ve sürekli tedarik ilişkileri önemli bir önkoşuldur. Örneğin, uzun süreli distribüsyon sözleşmeleri ile AB'ye ihracat yapan bir firmanın REACH'e ithalatçılar kanalıyla kayıt olmayı optimum alternatif olarak değerlendirme ihtimali kısa vadeli kontratlarla mal satışı yapan şirketlere göre daha fazla olacaktır.

II.4.e. İthalat Kompozisyonu ve Tedarikçilerin REACH ile İlgili Pozisyonu

REACH'e uyum stratejisi belirlenirken ithalat kompozisyonu da en az ihracat kompozisyonu kadar önemli bir unsurdur. Şirketler ürettikleri/kullandıkları kimyasal maddelerin ve/veya bileşenlerinin önemli bir kısmını ithal etmektedir. Bu da üretim süreçlerine giren ithal ara girdinin üreticisi tarafından kayıt ettirilip ettirilmediği sorusunu gündeme getirmektedir. Burada da temel belirleyici maddenin menşeyidir. AB'den ithal edilen maddeler REACH kapsamında mutlaka kayıtlı olmak durumundadır.

Ancak AB dışından ithal edilen maddeler için aynı durum geçerli değildir. Bu maddelerin üreticileriyle iletişime geçilip REACH ile ilgili pozisyonlarının belirlenmesi gerekmektedir. Tedarikçilerin REACH'e kayıt yaptırmadıklarını/yaptıramayacaklarını bildirdikleri durumda ise tedarikçi değişikliğinin uygun bir alternatif olup olmadığının değerlendirilmesi gerekmektedir.

II.4.f. Maddelerin Risk Sınıflaması

REACH sürecinde madde sayısı ve miktarından sonra en belirleyici unsur maddelerin risk sınıflandırmasıdır. Maddelerin risk sınıflaması kayıt tarihinden test maliyetlerine kadar birçok maliyet kalemini etkilemektedir. Şirketlerin üretim envanterini belirledikten sonra maddelerin risk sınıflarını ivedilikle belirlemesi gerekmektedir. REACH'in en önemli amaçlarından biri, çevre ve insan sağlığına zararlı kimyasalların kontrol altına alınması ve zamanla daha az zararlı kimyasallarla ikame edilmesinin sağlanmasıdır. Bu nedenle şirketlerin risk sınıflamasını tamamladıktan sonra riskli maddelerin daha az riskli maddelerle ikame edilebilirliğini araştırmaları gerekmektedir. Kuşkusuz üretim süreçlerinde riskli maddeler ne kadar fazla kullanılıyorsa REACH ile ilgili maliyetler de o kadar yüksek olacaktır. Bu nedenle şirketlerin kendi durumlarını değerlendirerek madde ikamesinin getireceği ek maliyetlerle REACH'e kayıt aşamasında karşılaşılabilecek ek maliyetler arasında seçim yapması gerekecektir.

II.4.g. Maddelerin Formülasyonu ve Veri Güvenilirliği

REACH açısından değerlendirilmesi gereken bir diğer unsur da veri güvenilirliğidir. AB'de yerleşik olmayan şirketlerin doğrudan AKA'ya başvurma imkânının bulunmamasından dolayı AB'de yerleşik ithalatçı veya tek temsilcinin aracı olarak kullanılması gerekmektedir. Yüksek teknoloji ve formülasyonun gizli olduğu durumlarda ise bu durum sıkıntı yaratabilme potansiyeli taşımaktadır. Veri güvenilirliğinin ve maddelerin formülasyonuna yönelik fikri mülkiyet haklarının önemli olduğu durumlarda, şirketler, kendi bağlı kuruluşlarını (tek temsilci veya ithalatçı) kurma veya daha yüksek maliyetli kurumsallaşmış tek temsilcilerle çalışma yolunu tercih edebileceklerdir.

III. ÖN-KAYITLA İLGİLİ HUSUSLAR

III.1. REACH Kapsamında Ön-Kayıt Yapılacak Maddeler Nelerdir?

AB’de yılda 1 ton veya üzerinde üretimi yapılan ya da AB dışı ülkelerden AB’ye yılda 1 tonun üzerinde ihracatı yapılan faz-ıç maddelerin genişletilmiş son kayıt tarihlerinden yararlanılabilmesi için Madde 28’le düzenlenen ön-kayıt prosedürlerinin yerine getirilerek, AKA’ya söz konusu maddeyle ilgili özet bilgilerin sunulması gerekmektedir. Ön-kayıt yaptırmak suretiyle elde edilecek olan genişletilmiş son kayıt tarihlerinden yararlanma hakkı firmalar için mevcut bilgilerin gözden geçirilerek derlenmesi, bilgi paylaşımı için gerekli bağlantıların kurulması ve eksik verilerin yeniden yaratılması için şans tanıyacaktır.

III.1.a. Eşyalar İçerisindeki Kimyasallar

AB’ye ihraç edilen eşyalar içerisindeki kimyasallar REACH kapsamında, diğer kimyasal maddelerden farklı şekilde ele alınmaktadır. Tüzük, eşyalar içerisindeki kimyasal maddeleri “salınımı tasarlanan maddeler” ve “yüksek önem arz eden maddeler (SVHC)” olmak üzere iki başlık altında toplamaktadır. Salınımı tasarlanan maddelerin, diğer kimyasallarda olduğu gibi, kayıt ettirilmeleri gerekirken, yüksek önem arz eden maddeler bildirim tabidir.

- **Salınımı Tasarlanan Maddeler**

Salınımı tasarlanan maddeler, salınımın eşyanın kullanımı için gerekli olduğu bir başka deyişle salınım yapılmadan eşyanın kullanılamadığı (dolmakalem vb.) veya salınımın eşyaya ek bir değer kattığı (parfümlü çorap vb.) maddelerdir. Eşya içindeki maddelerin salınması tasarlanıyorsa ve maddenin eşya içindeki miktarı üretici veya ithalatçı başına yıllık 1 tonun üzerindeyse maddenin belirtilen kullanım alanı için kaydının yaptırılması gerekmektedir. Kayıt kararının toplam üretilen veya AB tarafından ithal edilen eşyaya göre değil salınımı tasarlanan madde miktarına göre alındığına dikkat edilmelidir. Ayrıca, aynı ihracatçının salınımı tasarlanan maddeyi içeren birden fazla eşyayı AB pazarına ihraç etmesi durumunda, ihracatçının söz konusu eşyaların içindeki salınımı tasarlanan maddenin miktarını toplaması gerekmektedir. Salınımı tasarlanan maddelerin toplamının 1 tonun üzerinde olması durumunda madde miktarları ayrı ayrı 1 tonun altında kalsa bile bu maddelerin kaydının yaptırılması gerekmektedir. Kayıt yaptırmak durumunda olan eşya üreticisi veya ithal eden

firmalar, ön kayıt yaptırılmaları halinde, madde ve müstahzarlarda olduğu gibi, ek kayıt sürelerinden faydalanabilmektedirler.

- **Yüksek Önem Arz Eden Maddeler (SVHC)**

Kansorejen, mutajen, yeniden üreme için toksik, kalıcı, biyolojik birikimli, toksik, çok kalıcı, çok biyolojik birikimli veya endokrin bozukluğa yol açma özelliği taşıyan maddelerin “yüksek önem arz eden maddeler (SVHC)” sınıflandırılmasına dahil edilmeleri beklenmektedir. SVHC listesi Tüzüğün Ek XIV’ünde, ön kayıt sürecinin ardından yayınlanacak ve belirli periyotlarla yenilenecektir. 30 Haziran 2008’de 16 maddelik bir ön liste yayınlanmıştır. AB’de üretilen veya AB’ye ihraç edilen eşyalar SVHC ihtiva ediyorsa, maddenin eşya içerisindeki konsantrasyonu ağırlık bazında %0,1’den fazlaysa ve eşya içindeki ihracat miktarı yıllık 1 tonun üzerindeyse, bu maddeler AKA’ya bildirilmek zorundadır. **Bildirim süreci 2011 yılında başlayacak ve firmalara ilgili maddenin listede yayınlanmasından itibaren 6 ay süre tanınacaktır.** Eğer üretici veya ithalatçı, maddelerin normal kullanımı ve atık süreçleri esnasında, insanların ve çevrenin tehlikeye maruz kalmasını önleyebiliyorsa bildirimde gerek duyulmamaktadır.

Firmaların güncellenen SVHC listelerini takip ederek AB’ye ihraç ettikleri eşyaların SVHC ihtiva edip etmediğini kontrol etmeleri gerekmektedir. Eğer ihraç ettikleri eşyalar SVHC içeriyor veya içermesi bekleniyorsa, SVHC listesinde yer alması beklenen maddelerin ikame edilip edilemeyeceği araştırılmalıdır. İkame etmenin mümkün olduğu durumlarda, yüksek önem arz eden maddenin ikamesiyle değiştirilmesi tavsiye olunur; aksi takdirde ileride bildirim, izin, testler vb. daha büyük maliyetlerle karşı karşıya kalınacaktır. Yüksek önem arz eden maddelerin ikamesinin mümkün olmadığı durumlarda ise söz konusu maddelerin bildirimde istenecek bilgilerinin hazırlanması gerekmektedir. AKA’ya eşyaların içerisindeki maddelerle ilgili bildirimde bulunulurken:

- Eşya üreticisi veya ithalatçısının kimlik ve iletişim bilgilerinin,
- Eğer varsa maddenin kayıt numarasının,
- Ek VI’da belirtilmekte olan madde kimlik numarasının,
- Ajans tarafından belirlenen maddenin sınıflandırmasının,
- Maddenin kullanım bilgilerinin ve

- Eşya içindeki maddenin tonaj aralıklarının

gönderilmesi gerekmektedir.

III.1.b. Kayda Tabi Olmayan Maddeler

Yönetmelikte, REACH kapsamında kayıt yükümlülüğü olmayan maddelerle ilgili esaslar ayrıca düzenlenmiştir. Buna göre kayıt yükümlülüğü olmayan, dolayısıyla ön-kaydı yaptırılmayacak maddeler şu şekildedir:

- 1) Radyoaktif Maddeler
- 2) Özel Denetim Altındaki Maddeler
 - a. Özel Mevzuatlar Tarafından Belirlenen Serbest Bölge ve Depolarda Tutulan Maddeler ve/veya Başka Bir Özel Prosedür Tarafından Belirlenmiş Alanlara Yerleştirilmiş Maddeler (Taşıma Prosedürü, Geçici Depolama Yerleri).
 - b. Özel Otoritelerin Denetimi Altında Tutulan Maddeler
 - c. Depolama Esnasında Herhangi bir İşleme Maruz Kalmayan Maddeler.
- 3) Milli Savunma ve Ulusal Amaçlar için Kullanılan Maddeler
- 4) Atık Maddeler
- 5) Yalıtılamamış Ara Maddeler: Sentez sırasında müstahzardan çıkarılamayan maddeler
- 6) REACH'e Denk Başka Bir Yasal Düzenlemeye Tabi Olan Kimyasallar

Kayıttan Muaf Maddeler:

- 1) Gıda Ürünleri
- 2) İlaç Ürünleri
- 3) Geri Dönüşümü Yapılabilen Maddeler
- 4) Bilimsel Araştırma ve Geliştirme Alanlarında Kullanılan ve Kullanımı Yıllık 1 Tonu Geçmeyen Maddeler

Kayıt Olmuş Olarak Görünen Maddeler:

- 1) Mikroorganizmaların (Bakteri, Mantar vb.) yok edilmesinde kullanılan ürünlerin içinde bulunan aktif maddeler
- 2) Bitkilerin korunmasında kullanılan ürünlerin içinde bulunan aktif maddeler
- 3) 67/548/EEC (NONS) Direktifinde belirtilmiş maddeler

III.2. Kimler Ön-Kayıt Yaptırabilir?

Ön-kayıt, sadece genişletilmiş son kayıt tarihlerinden yararlanmak isteyen firmalar için mecburidir. Faz-ıç maddeler de faz-dışı maddeler gibi 1 Haziran 2008 tarihinden itibaren AKA'ya doğrudan kayıt ettirilebilir. Bu durumda firmalar, yönetmeliğin 26. Maddesiyle düzenlenen, ön-kaydı yaptırılmamış maddelerin kayıtlarıyla ilgili gerekleri yerine getirmelilerdir. Ancak mevcut bilgilerin paylaşımı, 1 Haziran 2008 tarihinden itibaren olanak dahilinde olabileceğinden ön-kayıt yaptırmadan kayıt yaptırma yolunu seçen firmalar AKA'ya bildirmekle zorunlu oldukları bilgileri araştırma, derleme ve kayıt dosyasının tamamlanma süreçlerini de göz önünde bulundurmalı, bu süreçler tamamlanana kadar söz konusu maddelerle ilgili herhangi bir faaliyette bulunamayacaklarının farkında olmalıdırlar. Faaliyetlerine ara vermeden kayıt yaptırmak isteyen firmaların, ön-kayıt için son tarih olan 1 Aralık 2008'den önce ön-kayıtlarını yaptırmış olmaları gerekmektedir.

Ön-kayıt yetkisine sahip gerçek ve tüzel kişilikler şu şekildedir:

- AB'de yerleşik, ara maddeler de dahil olmak üzere, faz-ıç maddeleri kendi başlarına ya da preparatların içerisinde yılda 1 tondan fazla olmak kaydıyla üreten ya da ithal eden AB'de yerleşik gerçek veya tüzel kişiler,
- AB'de yerleşik eşya içerisindeki miktarı yılda 1 ton ya da daha fazla olmak koşuluyla, normal ve öngörülebilir kullanım şartlarında salınımı tasarlanan maddeleri içeren eşyalar üreten ve ya ithalatını yapan AB'de yerleşik gerçek veya tüzel kişiler,
- AB dışında yerleşik olup, AB'ye yılda 1 tonun üzerinde ihracat yapan madde üreticilerinin AB'de yerleşik gerçek veya tüzel "tek temsilci"leri

Ön-kayıt işlemi, maddelerini kayıt ettirmekle yükümlü tüm tüzel kişilikler tarafından yapılmalıdır. Yani, farklı tüzel kişiliklerden oluşan bir holdingin üretimini ya da ithalatını yaptığı malların ön-kaydını tüm tüzel kişilikleri için ayrı ayrı yaptırmaları gerekmektedir. Aynı durum AB dışı üretici konumundaki bir holding için de geçerlidir.

Bir maddenin birden fazla AB dışı üreticisi aynı Tek Temsilciyi kendi temsilcileri olarak atayabilirler. Tek Temsilcinin atanması durumunda AB'de yerleşik ithalatçılar alt kullanıcı

statüsüne girerler ve REACH kapsamında alt kullanıcılar için tanımlanmış görevleri yerine getirmekle yükümlüdürler.

Üretimleri ya da ithalatları yılda 1 tonu aşmayan üretici ya da ithalatçılar söz konusu maddelerin ön-kaydını yaptırmak durumunda değildirler. Ancak, öngörülen bir tarihte üretim ya da ihracatın 1 tonu aşacağı düşünülüyorsa maddelerin ön-kaydı yaptırılabilir. 1 Aralık 2008 tarihinden sonra üretimin ya da ithalatın 1 tonu aştığı durumlarda, tonaj bandının aşılmasını takip eden 6 ay içerisinde ve son kayıt tarihinden en az 1 yıl önce olması kaydıyla, firmaların AKA'ya ilgili bilgileri sunması yoluyla geç ön-kayıt yaptırma hakkı bulunmaktadır. Bir maddenin üretimini ya da ithalatını, yılda 1 tonu aşmak üzere ve 1 Aralık 2008 tarihinden sonra ilk defa yapacak olan üretici veya ithalatçılar da bu geç ön-kayıt hakkından yararlanabilirler. Buna göre ilk defa üretim ya da ithalat yapacak olan firmalar ürünlerinin ait olduğu kategoriye göre, 30 Kasım 2009, 31 Mayıs 2012 ve ya 31 Mayıs 2017 tarihlerine kadar ön-kayıt başvurularını yapmak zorundadırlar.

Ön-kaydın zamanında yapılmaması durumunda AB'de faaliyet gösteren firmalar tüm faaliyetlerine, AB dışı üreticiler ise AB'ye ihracatla ilgili faaliyetlerine, kayıt işlemleri tamamlanana kadar ara vermek zorundadırlar. Faaliyetler ancak kayıt dosyalarının tamamlanarak AKA'ya bildirilmesinden üç hafta sonra yeniden başlayabilir.

III.3. Ön-Kayıtta AKA'ya Hangi Bilgiler Verilecektir?

Ön-kayıt sürecinde AKA'ya bildirilmesi gereken bilgiler şu şekildedir:

- Maddenin ismi
 - IUPAC terminolojisindeki ismi ya da diğer uluslar arası kimyasal ismi
 - Diğer isimleri (bilinen ismi, kısaltması ve ticari ismi)
 - EINECS numarası (mevcut ve uygun ise)
 - CAS ismi ve CAS numarası (mevcut ise)
 - Diğer kimlik kodları (mevcut ise)
- Ön-kayıt yaptıran firmanın adı, adresi ve sorumlu kişinin adı. Ön-kayıt yaptıran firmanın bir üçüncü şahıs temsilcisi ataması durumunda bu temsilcinin adı ve adresi.
- Ön görülen kayıt tarihi ve tonaj bandı

- Test gerekleri açısından, mevcut bilgilerin ilgili olduğu diğer maddelerin isimleri
- İsteğe bağlı olarak, ön-kayıt yaptıranlar SIEF öncesi toplantılarda yürütücü olarak rol oynamak isteyip istemediklerini belirtebilirler.

Ön-kayıt aşaması maddelerin kompozisyonlarıyla ilgili bilgi gerektirmemektedir.

III.4. Tek Temsilci Hizmetleri

Yukarıda da belirtildiği üzere, AB dışı üreticiler ön-kayıt ve kayıt işlemlerini, ithalatçıları ya da atayacakları tek temsilciler aracılığıyla yürütebileceklerdir. Tek temsilciler, AB dışında yerleşik madde, müstahzar ve eşya üreticileri tarafından atanan ve onların REACH tüzüğü kapsamında AB'deki hukuki gereklerini yerine getirmekle yükümlü, AB'de yerleşik gerçek ya da tüzel kişilerdir.

Her ne kadar ilk bakışta, tek temsilcilerin AB dışı üreticiler için yürütmeleri ön görülen işlemler ön-kayıt ya da kayıt işlemlerinden ibaretmiş gibi gözükse de aslında, AB dışı üreticiler ile tek temsilcileri arasında kurulan ilişki çok daha uzun vadeli ve kapsamlı bir ilişkidir. Çünkü, REACH'in yürürlüğe girmesiyle birlikte AB dışı üreticilerin AB içerisindeki hukuki varlıkları ancak tek temsilciler aracılığıyla sağlanabilmektedir. Yani tek temsilciler, sadece ön-kayıt yaptırmak ya da kayıt dosyasını AKA'ya teslim etmekle sorumlu olmayıp, bundan sonra AB'ye yapılan ihracatın her aşamasında, AB dışı üreticilerin hukuki temsilcileri olarak aktif rol oynayacaklardır.

AB'de mevcut tek temsilciler, sundukları hizmetleri çeşitlendirmiş, farklı firmalar için farklı hizmet paketleri hazırlamışlardır. Bu hizmetler "ön-kayıt sürecine yönelik" ve kayıt sürecini de içeren "ön-kayıt sonrası sürece yönelik" hizmetler olarak iki ana başlık altında toplanabilir. Ön-kayda ilişkin sunulan hizmetler fazla farklılık göstermezken, ön-kayıt sonrası süreçte sunulan hizmetler AB dışı üreticilerin taleplerine göre oldukça farklılaşmaktadır.

III.4.a. Ön-Kayıt Sürecine Yönelik Hizmetler:

Tek temsilciler ön-kayda ilişkin bilgilendirmeyi, firmaların beyan ettikleri bilgiler üzerinden yapmakta, yani firmalardan kimyasal madde envanterlerini talep etmektedirler. Bazı durumlarda tek temsilciler, firmalara madde envanteri hazırlamada ve verilerin analizinde danışmanlık hizmetleri vermekte ancak bu hizmeti, olağan ön-kayıt hizmet tanımlarının dışında, ek hizmet olarak değerlendirmektedirler. Firmalardan edinilen kimyasal madde

envanteri, tek temsilciler tarafından incelenerek, maddelerin ön-kayıt bilgilerini (madde tanım ve isimleri, tonajı...) içeren dosyalar hazırlanmakta ve firmaların onayına sunulmaktadır. Firmanın da onayı alındıktan sonra AKA'ya ön-kayıt bilgileri gönderilmektedir. AKA'daki ön-kayıt işlemlerinin tamamlanmasının ardından firmaya, AKA'dan alınan ön-kayıt numarası iletilmektedir.

Tek temsilciler, ön-kayıt sürecine yönelik verdikleri hizmetleri iki başlık altında fiyatlandırmaktadırlar.

Bunlardan bir tanesi, yukarıda bahsedilen, ön-kayıt yapılacak maddelere ilişkin talep edilen bilgilerin hazırlanarak AKA'ya bildirilmesidir. Ön-kayıt bilgileri hazırlanırken tek temsilciler madde başına fiyatlandırma yapmakta, bazı tek temsilciler ön-kayıt hizmetini, madde sayısına göre farklı fiyat aralıklarında tanımlamaktadırlar.

Ön-kayda yönelik fiyatlandırmalardan ikincisi ise, firmalarla tek temsilciler arasında imzalanan hukuki anlaşma ile ilgilidir. Tek temsilciler, herhangi bir ön-kayıt ya da kayıt işlemi yürütmeyecek olsalar bile, AB dışı üreticilerin AB'deki hukuki temsilcisi olmak üzere bu ücreti talep etmektedirler. Bazı tek temsilciler, kayıt sürecinde de firma ile kurulan hukuki ilişkinin devam edeceği varsayımıyla, ön-kayıt sürecinde bu ücreti talep etmemekte, ancak ön-kayıt sonrası dönemde yıllık olarak almaktadırlar. Diğer tek temsilciler ise ön-kayıt sürecinden itibaren, firma ile hukuki anlaşmalarının devam ettiği süre boyunca yıllık olarak bu ücreti talep etmektedirler. Bu noktada göz önünde bulundurulması gereken önemli bir nokta AB dışı üreticilerin AB'de hukuki varlıklarını sürdürebilmek, ihracatlarını gerçekleştirebilmek için tek temsilcilere olan ihtiyaçlarının kesin kayıttan sonra da devam edeceğidir. Bu nedenle, tek temsilcilerin yıllık olarak talep ettikleri hukuki anlaşmaya yönelik ücret oldukça uzun vadeli ele alınmalıdır.

III.4.b. Ön-Kayıt Sonrası Sürece Yönelik Hizmetler:

Tahmin edileceği üzere, ön-kayıt sonrası sürece yönelik hizmetler ön-kayıt sürecinde sunulan hizmetlerden çok daha geniş kapsamlıdır. Gerek kayıt sürecinin yükümlülüklerin sayıca fazla olması, gerekse AB dışı üreticilerin ön-kayıt ve kayıt süreçleri arasında (ve hatta kayıt sürecinin tamamlanmasının ardından) gerçekleştirecekleri tüm ihracat işlemlerinde, REACH tarafından tanımlanan hukuki yükümlülüklerini tek temsilciler aracılığıyla yürütecek

olmasından dolayı, ön-kayıt sonrası sürece yönelik hizmetler çok daha geniş bir şekilde tanımlanmıştır.

i) Güvenlik Bilgi Formu (SDS) Hazırlanması ve Güncellenmesi

Firmalar, ister kesin kayıt işlemlerini tamamlayacak olsunlar, ister kayıtlarını tamamlamadan süreçten çekilecek olsunlar, ön-kayıttan itibaren gerçekleştirecekleri tüm ihracat işlemleri için tek temsilcilerinin kendileri adına hukuki işlemleri devam ettirmelerine ihtiyaçları vardır. REACH öncesinde de ihracat sırasında beyan edilmekte olan Güvenlik Bilgi Formunun (SDS) hazırlanması ve güncellenmesi REACH kapsamında tek temsilcilerin firmalar adına yerine getirmeleri gereken hukuki yükümlülükler arasında tanımlanmıştır. Bu nedenle tek temsilciler, SDS hazırlanması ve güncellenmesine yönelik işlemleri hizmetleri kapsamına almışlardır. AB'ye ihracat yapan firmalar alt kullanıcılarının ürünlerine ilişkin kendilerinden talep ettikleri bilgileri en geç 45 gün içerisinde talep eden firmalara sağlamakla yükümlüdürler. Bu gibi, alt kullanıcıların bilgilendirilmesine yönelik işlemler yine tek temsilciler aracılığıyla yürütülmektedir ve tek temsilcilerin hizmet kapsamındadır. Bazı tek temsilciler, firmaların kayıt kararlarına bağlı olmayan, ihracatlarına yönelik bu hizmetleri kayıt paketlerinden farklı hizmet paketleri içerisinde, ayrı fiyatlandırmalarla sunarken, bazı tek temsilciler ise ihracatla ilgili bu hizmetlerini kayıt hizmetlerinden ayırmamakta ve ortak bir fiyatlandırma politikası izlemektedirler.

ii) Ürün Bilgi Değişimi (SIEF) Forumları

Ön-kayıtların tamamlanmasının ardından bilgi paylaşımını kolaylaştırmak için düzenlenmiş olan Ürün Bilgi Değişimi Forumları (SIEF) fonksiyonel hale gelecektir. SIEF'lere üye olmanın koşulu ön-kayıt yaptırmaktır. Tek temsilciler, firmanın tercih etmesi halinde, SIEF'lerde firmayı temsil edecektir. Ancak, tek temsilciyle yapılacak anlaşma kapsamına göre, firmanın kendi içinden ya da dışarıdan belirleyeceği başka bir kişinin de firmayı SIEF toplantılarında temsil etmesi olasıdır. Tek temsilcinin SIEF hizmetleri genellikle ayrı bir paket olarak sunulmaktadır. Tek temsilcinin SIEF'e katılmasının tercih edilmediği durumda, SIEF'lerle ilgili bilgiyi tek temsilcilerden öğrenmek mümkün olmayacaktır. Ancak, ön-kayıtların tamamlanmasından sonra oluşan SIEF listesinin bir çıktısını firmalarla paylaşan tek temsilciler de mevcuttur.

SIEF'lere katılım zorunlu olmayıp, firmalar bu konuda kendilerine uygun stratejiyi belirlemek durumundadırlar. Firmalar SIEF'lerde aktif olarak katılım göstermek isteyip istemedikleri konusundaki tercihlerini, ön-kayıt yaptırırken belirtebilirler. Potansiyel kayıt ettiricileri sayıca fazla olan, yani sık rastlanan maddeler üreten ve kesin kayıt tarihleri 2013 veya 2018 olan, görece küçük boyutlu firmalar SIEF'lere katılmayıp, kayıt tarihleri yaklaşırken, SIEF'lerde oluşturulan verilere ücret ödemek kaydıyla sahip olabilir ve bu verileri kayıt dosyalarında kullanabilirler. Ancak firmaların SIEF'lerde aktif rol oynamalarının onlara avantaj sağlayacağı durumlar da mevcuttur. Firmanın ürettiği madde eğer az sayıda üretici tarafından üretiliyorsa bu, maddenin potansiyel kayıt ettiricilerinin de sayıca az olacağı ve kayıt tarihi yaklaşırken veri satın almanın zor olacağı anlamına gelmektedir. Bu tür maddeler üreten firmalar için SIEF'lerde aktif rol oynamak faydalı olacaktır. Eğer firmaların ürettikleri ürünlerin tanımları yeterince açık değilse ve bu nedenle de doğru SIEF'te olup olmadıklarından emin değillerse, söz konusu firmalar maddelerinin, içinde bulundukları SIEF'le aynı olduğunu kontrol edebilmek açısından aktif rol oynamayı tercih edebilirler. Böylelikle kayıt dosyasının hazırlanması aşamasında doğru verilerin alınması ile hem zamandan tasarruf etmek hem de daha az maliyetlere katlanmak söz konusu olabilecektir. REACH tüzüğü, maddelerin potansiyel kayıt ettiricilerinin, omurgalı hayvanlar üzerinde yapılan test verilerini paylaşmalarını zorunlu kılmaktadır. Böylelikle omurgalı hayvanlar üzerinde yapılan testlerin sayısını azaltmayı amaçlamaktadır. SIEF'lerde aktif katılım gösterecek göstermesin tüm üyeler ellerinde bulundurdukları bu verileri paylaşmakla yükümlüdür. Aksi takdirde, yani firmanın elinde omurgalı hayvanlar üzerinde yapılmış testlerin verileri bulunmasına rağmen diğer üyelerle bu verileri paylaşılmadığının ve ek testler yapılmasına neden olduğunun anlaşılması halinde, söz konusu firma büyük cezalarla karşılaşacaktır. Bu gibi istenmeyen durumların ortaya çıkmasını engellemek ve daha önceden firmanın yaptırdığı testin maliyetlerini, verileri SIEF üyeleriyle ücret karşılığında paylaşmak yoluyla düşürmek amacıyla firmalar, SIEF'lerde aktif rol oynayabilirler.

iii) Kayıt Dosyasının Hazırlanması

Kayıt dosyası hazırlamak, daha önceden de belirtildiği gibi çok kapsamlı bir çalışmadır. Kayıt dosyasının içeriği ana hatlarıyla, teknik dosya ve kimyasal güvenlik raporundan oluşmaktadır. Kayıt dosyasında sunulması gereken, maddeye ilişkin risk değerlendirmesi, çevresel etki değerlendirmesi, insan sağlığına olan etkilerin değerlendirilmesi, maruz kalma senaryolarının

değerlendirilmesi, maddenin güvenli kullanımına ilişkin kılavuz v.b. birçok raporu hazırlamak için tek temsilciler ayrı bir hizmet paketi sunmaktadırlar. Bu hizmetler, kayıt dosyasının hazırlanması hizmeti olarak adlandırılmakta, kayıt dosyasının AKA'ya teslim edilmesinden farklı olarak tanımlanmakta ve ayrıca fiyatlandırılmaktadır. Tek temsilciler, kayıt dosyasının hazırlanması hizmetine fiyatlarını madde başına vermekte ve maddelerin kesin kayıt tarihine göre bu fiyatlar farklılık göstermektedir. Kesin kayıt tarihi 2010 olan maddeler için, ön-kaydın tamamlanmasının ardından kayıt dosyasını hazırlamak üzere kısa bir süre olduğundan ve hızlı hareket etmek gerektiğinden, bazı tek temsilciler bu maddelerin kayıt dosyasının hazırlanmasına ilişkin hizmetleri için daha yüksek fiyatlar talep etmektedirler. Ayrıca bazı tek temsilciler tarafından, firmaların maddelerine ilişkin ön-kayıt/kayıt/bilgilendirme durumlarını, AKA'ya sunulacak olan dosyaların içeriğini kolaylıkla takip edebilmeleri ve REACH'le ilgili maddelerini ilgilendiren güncellemelere ulaşabilmeleri için, çeşitli bilgisayar bazlı, hizmet programları da geliştirilmiştir. Firmalar tercih etmeleri durumunda, bu hizmeti satın alabilmekte ve kendileri adına açılacak hesap aracılığıyla tüm bu bilgilere erişim sağlayabileceklerdir.

iv) Maddelerin Sınıflandırılması, Etiketlenmesi, İzin ve Kısıtlamaya İlişkin Hizmetler

Kesin kaydı yapılacak maddelerin kayıt dosyalarının AKA'ya sunulmasının dışında, yüksek önem arz eden maddeler gibi (SVHC) sadece bildirim gerektiren maddelere ilişkin hizmetler, tehlikeli maddelerin sınıflandırılması ve etiketlenmesiyle ilgili hizmetler, izin ve kısıtlamaya tabi maddelere ilişkin hizmetler de tek temsilciler tarafından yürütülmektedir. Tek temsilciler bu hizmetlerini, kayıt gerektiren maddelere ilişkin hizmetlerinden ayırmakta ve farklı fiyatlandırmaktadırlar.

Görüldüğü gibi, tek temsilci hizmetleri ön-kayıt sonrası dönemde oldukça farklılaşmakta ve firmaların talep ettikleri hizmet kapsamına göre farklı paketler halinde fiyatlandırılmaktadırlar. Tek temsilcilerin verdikleri hizmet paketleri değerlendirilirken göz önünde bulundurulması gereken bir diğer husus ise firmaların istedikleri zaman tek temsilcilerini değiştirebilecek olmalarıdır. Tek temsilci atarken REACH tüzüğü, firmalar tarafından atanan tek temsilcilerin değiştirilmesi konusunda bir kısıtlama getirmemekte, firmalara eski ve yeni tek temsilcileriyle anlaşmaya varmaları ve AKA'yı bu değişime ilişkin bilgilendirmeleri durumunda tek temsilcilerini değiştirme olanağı vermektedir. Tek temsilci

değişikliği sürecin herhangi bir aşamasında yapılabilir. Değişikliğin ön-kayıttan önce yapılması durumunda atanan yeni tek temsilci ön-kayıttan sorumlu olacaktır. **Firmalar tek temsilci değiştirme hakkına sahip olduklarından, tek temsilcilerden alacakları hizmetleri değerlendirirken, ihtiyaç duydukları hizmetleri, REACH'in farklı aşamalarında (ön-kayıt, kayıt, kayıt sonrası...) farklı tek temsilcilerden satın alabileceklerini dikkate almaları önemlidir.** Tek temsilci değiştirme haklarının saklı kalması açısından firmaların tek temsilcileriyle imzaladıkları hukuki anlaşmanın maddeleri dikkatle incelenmeli ve gerekiyorsa ilgili madde/maddeler anlaşmaya eklenmelidir.

IV. ÖN-KAYIT SÜRECİNİN AŞAMALARI

Raporun bu bölümünde, daha önceki bölümlerde verilen bilgiler ışığında firmalarımızın ön-kayıt sürecinde izlemeleri gereken aşamalar özetlenmeye çalışılmaktadır. Bu bölümde, öncelikle firmalara ön-kayıt yükümlülüklerinin olup olmadığına karar vermeleri ve varsa ön-kaydın nasıl yaptırılacağı konusunda yardımcı olunmaya çalışılacaktır. Ardından, ön-kayıt yaptırılmadığı durumda firmaların neler yapabilecekleri tartışılacaktır.

IV.1. Ön-kayıt yaptırılmalı mı?

Firmalar, ön-kayıt yükümlülüklerinin olup olmadığını öğrenebilmek için öncelikle ürünlerinin REACH Tüzüğü kapsamında madde olarak mı, müstahzar olarak mı yoksa eşya olarak mı değerlendirildiğine karar vermelidir.

IV.1.a. Kimyasal Madde Üreticileri:

Ürününün, Tüzük'te madde kapsamında değerlendirildiğine karar veren bir firma öncelikle kimyasal madde girdi envanterini oluşturmalıdır. REACH Tüzüğü AB pazarına giren maddelere kayıt zorunluluğu getirdiğinden, ürünün AB pazarına ihraç edilip edilmediği veya başka bir ürün içerisinde kullanılarak AB pazarına girip girmediği önem kazanmaktadır. Bu nedenle, envanter oluşturulmasıyla eş zamanlı olarak ürünün üreticisi firma, söz konusu ürünün AB pazarına girip girmediğine bakmalıdır.

Ürünün (kimyasal maddenin), üretici firma tarafından ya da tedarikçisi olduğu firmanın ürettiği ürünler içerisinde kullanılarak AB pazarına girmesi mümkündür.

- **Ürün, üretici firma tarafından AB'ye ihraç ediliyorsa:**

Üretici firma, AB'ye ihraç ettiği ürününün miktarının yıllık 1 tonun üzerinde olup olmadığını kontrol etmelidir. **İhraç edilen kimyasal madde yılda 1 tonun üzerinde ise, AB'ye ihracatın devam edebilmesi için maddenin ön-kaydının yaptırılması gerekmektedir⁷.** Ancak, ihraç edilen kimyasal madde miktarı yıllık 1 tonun altında ise firmanın REACH ile ilgili ön-kayıt yükümlülüğü bulunmamaktadır.

⁷ Ön-kayıt yaptırılmadığı durumlarda, ihracata devam edebilmek için neler yapılabileceği "1 Aralık 2008'e kadar ön-kayıt yaptıramadıysanız ne olacak?" başlığı altında özetlenmektedir.

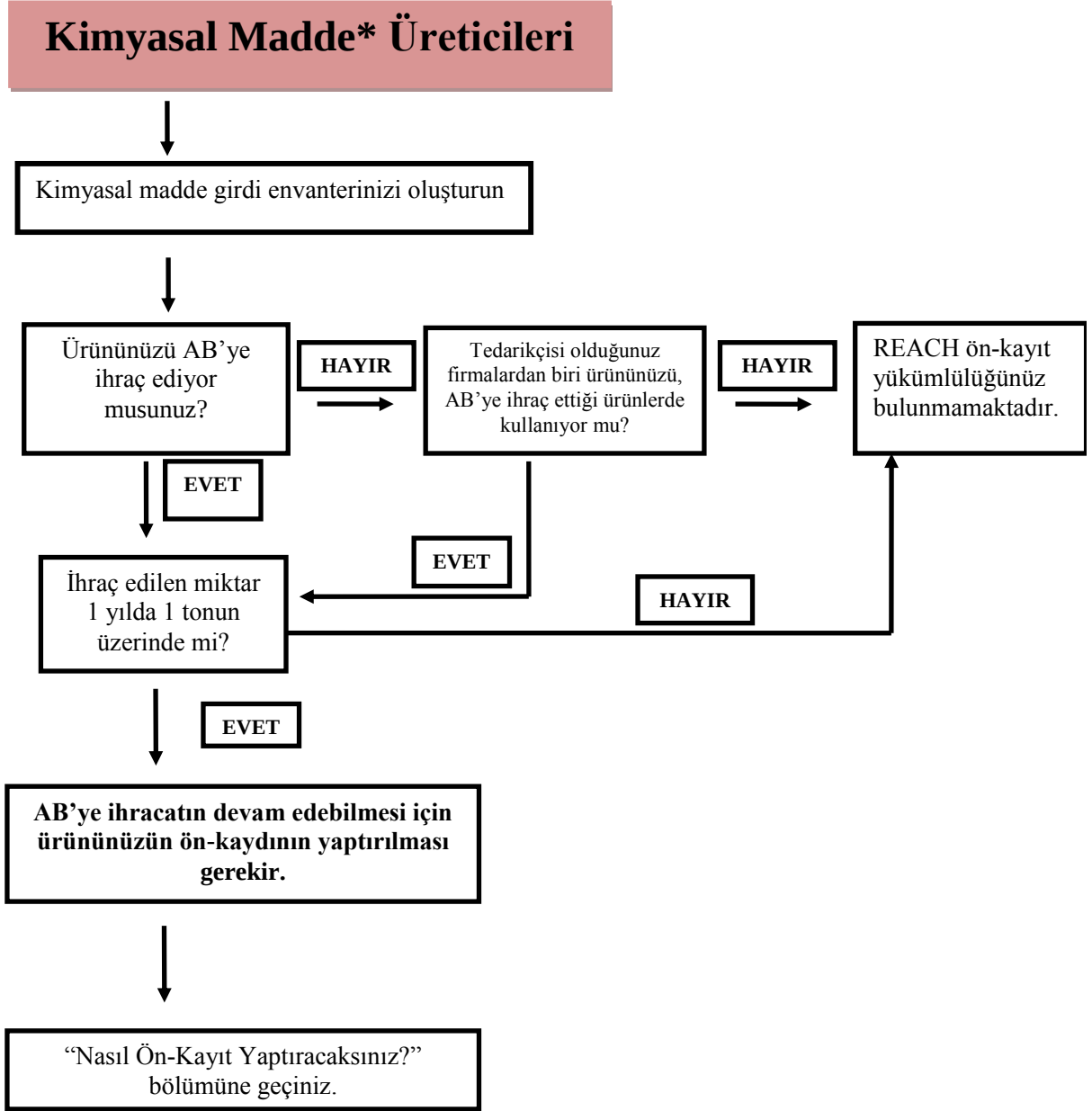
- **Madde, tedarikçisi olunan firma tarafından AB'ye ihraç edilen ürünlerde kullanılıyorsa:**

Üretici firma, ürettiği ürünün içinde kullandığı kimyasal maddeyi tedarikçisi olan ve ihracat yapmayan yerli firmalardan alıyorsa ve ürününü AB'ye ihraç ediyorsa ürün içerisindeki kimyasal madde miktarının yıllık 1 tonun üzerinde olup olmadığını kontrol etmelidir. **İhraç edilen ürünün içerisindeki kimyasal madde miktarı yılda 1 tonun üzerinde ise, AB'ye ihracatın devam edebilmesi için maddenin ön-kaydının yaptırılması gerekmektedir.** Ön-kaydı üretici firmanın mı yoksa maddeyi tedarik eden firmanın mı yaptıracığı taraflar arasındaki uzlaşmanın sonucuna göre belirlenecektir. Ancak, ihraç edilen kimyasal madde miktarı yıllık 1 tonun altında ise ne üretici firmanın, ne de tedarikçi firmanın REACH ile ilgili ön-kayıt yükümlülüğü bulunmamaktadır.

Kimyasal madde, kendi başına AB'ye ihraç edilmiyor ve AB'ye ihraç edilen ürünlerde de kullanılmıyorsa firmaların madde ile ilgili REACH Tüzüğü'ne dair bir yükümlülüğü yoktur.

Kimyasal madde üreticilerinin ön-kayıt yaptırma kararı Şekil.IV.1'de özetlenmektedir.

ŞEKİL IV.1. KİMYASAL MADDE ÜRETİCİLERİ ÖN-KAYIT YAPTIRMALI MI?



***Madde:** Kimyasal madde tutarlılığını etkileyen ve yapılarını değiştiren solventler hariç ve tutarlılığın korunması ile süreçten elde edilen bozulmayı engellemek için gerekli olan katkı kimyasal maddeleri de dahil olmak üzere, herhangi bir üretim sürecinden elde edilen ya da doğal hallerindeki kimyasal maddeler ve bileşikleri.

IV.1.b. Müstahzar Üreticileri:

Müstahzar/müstahzarlar üreten bir firma ilk önce kimyasal madde girdi envanterini oluşturmalıdır. REACH Tüzüğü AB'ye ihraç edilen kimyevi ürünlerin kayıt olmasını gerektirdiğinden, müstahzarın/müstahzarların AB pazarına ihraç edilip edilmediği firmanın REACH yükümlülüğünün belirlenmesinde birincil faktördür. Bu nedenle, müstahzarın/müstahzarların üreticisi olan firma, envanter oluşturulmasıyla eş zamanlı olarak, söz konusu ürünün/ürünlerin AB pazarına ihraç edilip edilmediğine bakmalıdır.

Ürün /Ürünler AB'ye, üretici firma veya ürünü satın alan başka bir firma tarafından ihraç edilebilir.

- **Ürün/Ürünler, üretici firma tarafından AB'ye ihraç ediliyorsa:**

Üretici firma, AB'ye ihraç ettiği müstahzarın içinde miktarı yıllık 1 tonun üzerinde kimyasal madde/maddeler olup olmadığını kontrol etmelidir.

- ✓ Eğer müstahzarın içinde miktarı yılda 1 tonun üzerinde olan kimyasal maddeler varsa, üretici bu madde/maddelerin ön-kaydının tedarikçi firma tarafından yaptırılıp yaptırılmadığını öğrenmelidir. Söz konusu kimyasal madde/maddelerin ön-kaydı yapılmışsa, üretici firma tedarikçisinden ön-kayıt numarasını alarak AB'ye olan ihracatına devam edebilecektir. Ancak, bahsi geçen kimyasal madde/maddelerin ön-kaydı yapılmamışsa müstahzar üreticisi firma, kimyasal girdiyi ön-kayıt yaptırmış tedarikçilerden sağlayıp sağlayamayacağını araştırmalıdır. Üretici firma kimyasal girdiyi ön-kaydını yaptırmış tedarikçilerden almaya karar verdiği takdirde yeni tedarikçisinden ön-kayıt numarasını alarak AB'ye olan ihracatına devam edebilecektir. **Eğer müstahzar içinde kullanılan kimyasal maddenin ön-kaydını yaptırmış bir tedarikçi bulunamıyorsa veya üretici firma tedarikçisini değiştirmek istemiyorsa AB'ye ihracatın devam edebilmesi için madde/maddelerin ön-kaydının yaptırılması gerekmektedir.** Ön-kaydı üretici firmanın mı yoksa tedarikçisi olan firmanın mı yaptıracağı taraflar arasındaki uzlaşmaya göre belirlenecektir.
- ✓ İhraç edilen müstahzar içindeki kimyasal madde miktarı yıllık 1 tonun altında ise firmanın REACH ile ilgili ön-kayıt yükümlülüğü bulunmamaktadır.

- **Ürün/Ürünler, başka bir firma tarafından AB'ye ihraç ediliyorsa:**

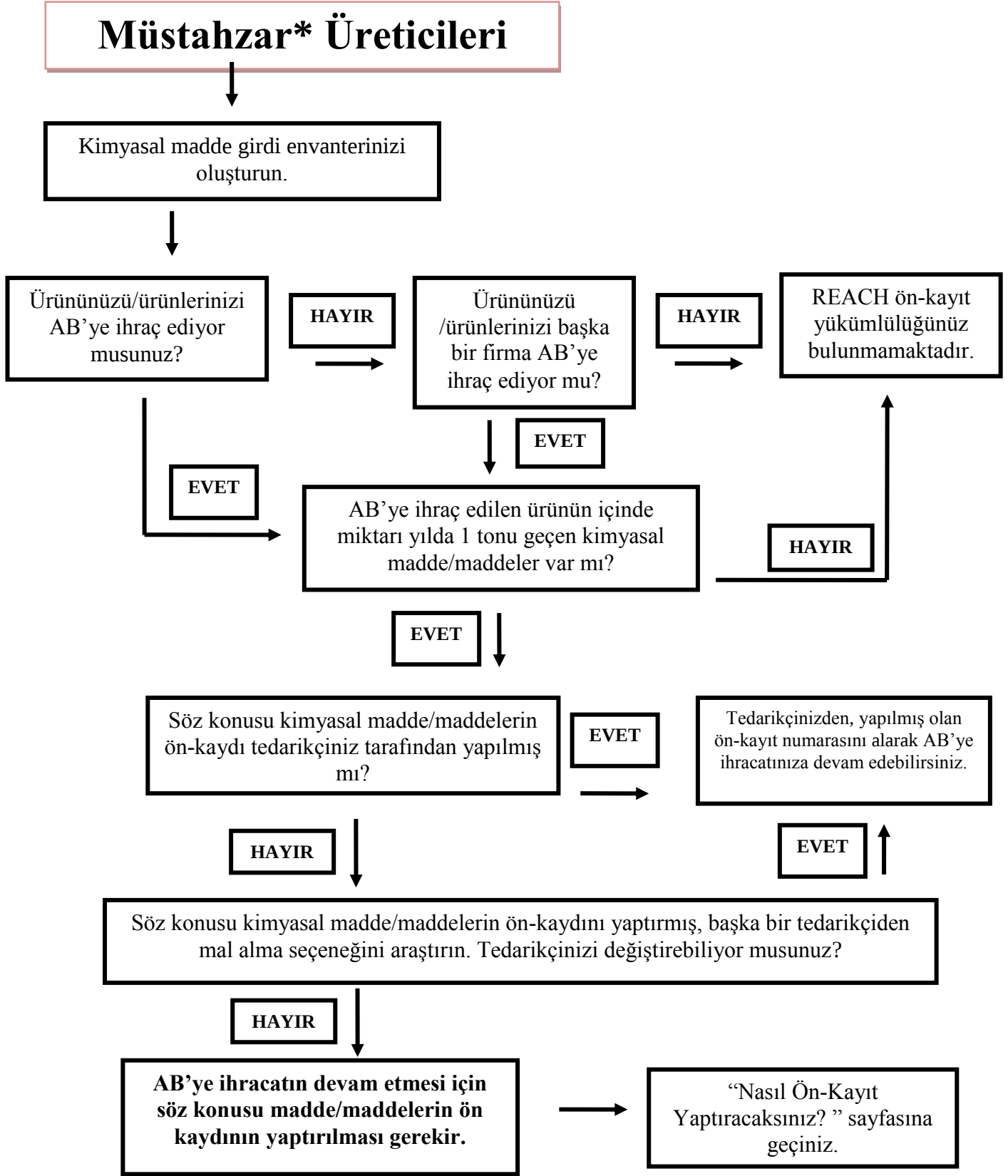
Müstahzarı satın alan başka bir firma, ürünü AB'ye ihraç ediyorsa müstahzarın içinde miktarı yıllık 1 tonun üzerinde kimyasal madde/maddeler olup olmadığını kontrol etmelidir. Burada müstahzarı satın alan ve sadece ihracatını yapan firmanın bir dağıtımçı firma statüsünde olduğuna ve ön-kayıt yaptırma hakkının olmadığına dikkat edilmelidir.

- ✓ Eğer müstahzarın içinde miktarı yılda 1 tonun üzerinde olan kimyasal maddeler varsa, ürünü satın alan firma öncelikle bu maddelerin kaydının müstahzar üreticisi tarafından yaptırılıp yaptırılmadığını öğrenmelidir. Söz konusu kimyasal madde/maddelerin ön-kayıt yapılmışsa, müstahzarı satın alan firma, üreticisinden ön-kayıt numarasını alarak AB'ye olan ihracatına devam edebilecektir. **Ancak, bahsi geçen kimyasal madde/maddelerin ön-kayıt yapılmamışsa AB'ye ihracatın devam edebilmesi için madde/maddelerin ön-kaydının yaptırılması gerekmektedir.** Ürünü satın alan firmanın müstahzarı kimyasal madde/maddelerinin ön-kaydını yaptırmış bir üreticiden alma seçeneği mevcuttur. Bu durumda, ürünü satın alan firma, ürünü satın aldığı yeni üreticiden ön-kayıt numarasını alarak AB'ye olan ihracatına devam edebilecektir.
- ✓ İhraç edilen müstahzar içindeki kimyasal madde miktarı yıllık 1 tonun altında ise firmanın REACH ile ilgili ön-kayıt yükümlülüğü bulunmamaktadır.

Müstahzarın doğrudan (üretici tarafından) veya dolaylı (ürünü satın alan firma tarafından) olarak AB'ye ihraç edilmediği durumlarda firmaların REACH ile ilgili yükümlülükleri bulunmamaktadır.

Müstahzar üreticilerinin ön-kayıt yaptırma kararı Şekil.IV.2'de özetlenmektedir.

ŞEKİL IV.2. MÜSTAHZAR ÜRETİCİLERİ ÖN-KAYIT YAPTIRMALI MI?



***Müstahzar:** İki veya daha fazla kimyasal maddeden oluşan karışım veya solüsyon.

IV.1.c. Eşya Üreticileri:

Eşya/eşyalar üreten bir firma ilk etapta kimyasal madde girdi envanterini oluşturmaktadır. REACH Tüzüğü AB'ye ihraç edilen kimyevi ürünlerin kayıt olmasını gerektirdiğinden, eşyanın AB pazarına ihraç edilip edilmediği önem arz etmektedir. Bu nedenle, eşya/eşyaların üreticisi olan firmalar envanter oluşturulmasıyla eş zamanlı olarak, söz konusu ürünün/ürünlerin AB pazarına ihraç edilip edilmediğine bakmalıdır.

Ürün /Ürünler AB'ye, üretici firma veya ürünü satın alan başka bir firma tarafından ihraç edilebilir.

- **Ürün/Ürünler, üretici firma tarafından AB'ye ihraç ediliyorsa:**

Üretici firma, AB'ye ihraç ettiği eşyanın içinde salınımı tasarlanan madde olup olmadığını kontrol etmelidir. Eğer eşya içerisinde salınımı tasarlanan madde yoksa firmanın REACH ile ilgili ön-kayıt yükümlülüğü bulunmamaktadır. Ancak, eşya içerisinde salınımı tasarlanan madde/maddeler varsa, üretici firma eşya içindeki salınımı tasarlanan madde/maddelerin miktarının yıllık 1 tonun üzerinde olup olmadığına bakmalıdır.

- ✓ Eşya içinde miktarı yılda 1 tonun üzerinde olan salınımı tasarlanan madde/maddeler varsa, üretici bu madde/maddelerin ön-kaydının tedarikçi firma tarafından yaptırılıp yapılmadığını araştırmalıdır. Bu madde/maddelerin ön-kaydı yapılmışsa, üretici firma tedarikçisinden ön-kayıt numarasını alarak AB'ye olan ihracatına devam edebilecektir. Söz konusu salınımı tasarlanan madde/maddelerin ön-kaydı yapılmamışsa eşya üreticisi firma, salınımı tasarlanan madde/maddeleri ön-kayıt yaptırmış tedarikçilerden sağlayıp sağlayamayacağını araştırılmalıdır. Üretici firma salınımı tasarlanan maddeyi ön-kaydını yaptırmış tedarikçilerden almaya karar verdiği takdirde, yeni tedarikçisinden ön-kayıt numarasını alarak AB'ye olan ihracatına devam edebilecektir. **Eğer kimyasal maddenin ön-kaydını yaptırmış bir tedarikçisi bulunamıyorsa veya üretici firma tedarikçisini değiştirmek istemiyorsa AB'ye ihracatın devam edebilmesi için madde/maddelerin ön-kaydının yaptırılması gerekmektedir.** Ön-kaydı eşya üreticisi firmanın mı yoksa tedarikçi firmanın mı yaptıracığı taraflar arasındaki uzlaşmaya göre belirlenecektir.

- ✓ İhraç edilen eşya içindeki salınımı tasarlanan madde miktarı yıllık 1 tonun altında ise firmanın REACH ile ilgili ön-kayıt yükümlülüğü bulunmamaktadır.

- **Ürün/Ürünler, başka bir firma ürünü içerisinde ya da kendi başına AB'ye ihraç ediliyorsa:**

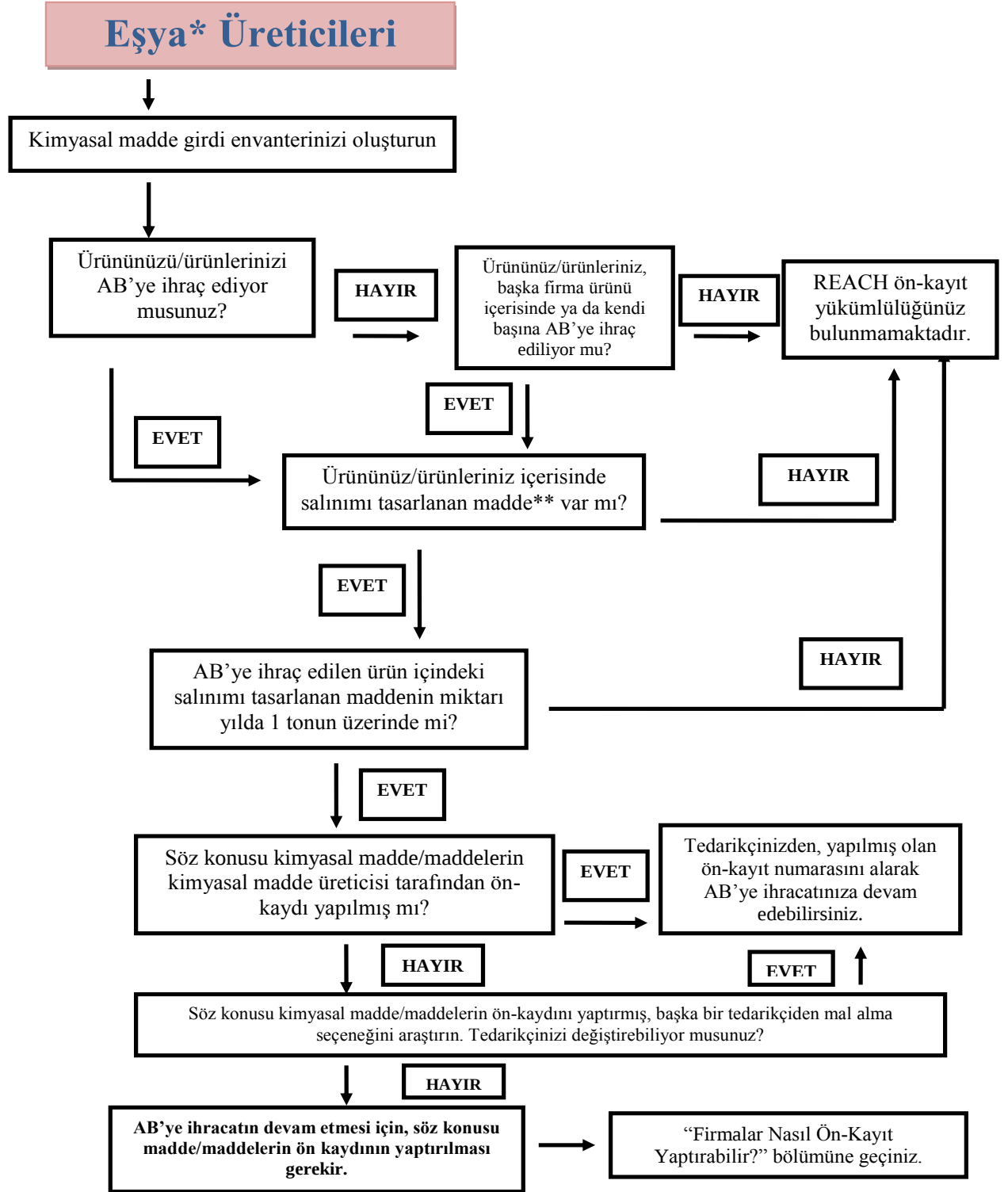
Ürünü satın alan başka bir firma, ürünü AB'ye ihraç ediyorsa veya AB'ye ihraç edilen bir ürün içerisinde kullanıyorsa ihraç ettiği ürünün içinde salınımı tasarlanan madde olup olmadığını kontrol etmelidir. Eğer ürün içerisinde salınımı tasarlanan madde yoksa firmanın REACH ile ilgili ön-kayıt yükümlülüğü bulunmamaktadır. Ancak, ürün içerisinde salınımı tasarlanan madde/maddeler varsa, eşyayı satın alan firma ihraç ettiği ürün içindeki salınımı tasarlanan madde/maddelerin miktarının yıllık 1 tonun üzerinde olup olmadığına bakmalıdır.

- ✓ Eşya içinde miktarı yılda 1 tonun üzerinde olan salınımı tasarlanan madde/maddeler varsa, ürünü satın alan firma bu madde/maddelerin ön-kaydının tedarikçi firma tarafından yaptırılıp yaptırılmadığını öğrenmelidir. Bu madde/maddelerin ön-kayıt yapılmışsa, satın alan firma tedarikçisinden ön-kayıt numarasını alarak AB'ye olan ihracatına devam edebilecektir. **Söz konusu salınımı tasarlanan madde/maddelerin ön-kayıt yapılmamışsa AB'ye ihracatın devam edebilmesi için madde/maddelerin ön-kaydının yaptırılması gerekmektedir.** Bu esnada, eşyayı satın alan firma, eşyayı eşya içindeki salınımı tasarlanan madde/maddelerinin ön-kaydını yaptırmış tedarikçilerden sağlayıp sağlayamayacağını da araştırılmalıdır. Bu durumda, ürünü satın alan firma, ürünü satın aldığı ön-kayıt yaptırmış yeni üreticiden ön-kayıt numarasını alarak AB'ye olan ihracatına devam edebilecektir.
- ✓ İhraç edilen ürün içindeki salınımı tasarlanan madde miktarı yıllık 1 tonun altında ise firmanın REACH ile ilgili ön-kayıt yükümlülüğü bulunmamaktadır.

Eşyanın doğrudan (üretici tarafından) veya dolaylı (eşyayı satın alan firma tarafından başka bir ürün içerisinde veya tek başına) olarak AB'ye ihraç edilmediği durumlarda firmaların REACH ile ilgili yükümlülükleri bulunmamaktadır.

Eşya üreticilerinin ön-kayıt yaptırma kararı Şekil.IV.3'de özetlenmektedir.

ŞEKİL IV.3. EŞYA ÜRETİCİLERİ ÖN-KAYIT YAPTIRMALI MI?



***Eşya**: Üretim sırasında kimyasal yapısına oranla daha geniş anlamda işlevinin belirlemek üzere özel bir şekil, yüzey ve tasarım verilen bir nesne. (örn. Tekstil ürünleri, plastik sandalve, kalem...)

****Salınımı Tasarlanan Madde**: Normal ve öngörülebilir koşullar altında salınması tasarlanan ve salınımı eşyanın bir işleviyle alakalı olan (salınımı olmaksızın söz konusu işlevin gerçekleşmeyeceği) maddelerdir. (Örnek: dolmakalem, parfümlü çorap, vb.)

IV.2. Firmalar Nasıl Ön-Kayıt Yaptırabilir?

Türk şirketleri ürünlerinin ön-kaydını AKA'ya doğrudan (kendi başlarına) yaptıramazlar.

Ön-kayıt yaptırmak için AB'de mevcut bir tek temsilci tarafından, AB'de yerleşik ithalatçılar kanalıyla veya AB'de kurdukları yerleşik tek temsilci ya da ithalatçıları kanalıyla ön-kayıt yaptırmak yollarından birini seçebilirler.

Türk şirketlerinin ön-kayıt yaptırmak için kullanabilecekleri yollar Şekil.IV.4'te özetlenmektedir.

Şekil IV.4. Firmalar nasıl ön-kayıt yaptırabilirler?



IV.2.a. AB’de mevcut bir tek temsilci kullanarak ön-kayıt yaptırmak:

Tek temsilci kanalıyla ön-kayıt ve kayıt işlemlerini yürütmek, AB dışı üretici konumunda olan şirketlerimiz için en önemli alternatiflerden biridir. Bu kapsamda da tek temsilcilerin verdiği hizmetler ve bu hizmetler karşılığında talep ettikleri ücretler oldukça önemlidir. Ancak tek temsilci seçiminde, tek temsilcilerin hizmet kapsamları ve ücretlerinden önce iki önemli yetkinlik unsurunun değerlendirilmesi gerekmektedir.

REACH Tüzüğü, tek temsilcilerin kimyasallar konusunda yeterli deneyimlerinin olmasını öngörmektedir. Ancak, AKA tarafından tek temsilcilerin yetkinlik kriterleri belirlenmemiş ve yetkinliğin sınama yükümlülüğü de AB dışı üreticilere bırakılmıştır. İkinci olarak, tek temsilci firmalar, şirketlerimizin AB’deki hukuki temsilcileri olacakları için AKA nezdinde ücretlerin ödenmesi gibi birçok mali konuda da şirketlere hizmet verecektir. Bu da belirlenecek tek temsilcinin finansal olarak güvenilir olmasını zorunlu kılmaktadır. Kısacası, **tek temsilciler değerlendirilirken öncelikle kimyasal yetkinliğinin ve finansal güvenilirliğinin sınanması gerekmektedir. Bu ön elemeyi geçen tek temsilcilerin, hizmet kapsamları ve ücretleri değerlendirmeye tabi tutulmalıdır.**

Firmalar, kimyasal yetkinliğinden ve finansal güvenilirliğinden emin olduğu tek temsilciler arasında seçim yapmak için ön-kayıt yaptırılacak maddelerin sayısını ve kesin kayıt tarihlerini belirlemelidir. Ancak bu aşamadan sonra firmalar, belirlenen tek temsilcilerin hizmet kapsamını ve maliyetlerini karşılaştırmalıdır.

Hem tek temsilcilerin sundukları hizmetlerin kapsamı oldukça farklılık gösterdiğinden hem de aynı hizmet için talep ettikleri ücretler de son derece değişken olduğundan, firmaların tek temsilciler arasında maliyet karşılaştırması yapmaları oldukça karmaşıktır. Firmalara yol göstermek amacıyla, çeşitli tek temsilcilerden alınan teklifler aynı kimyasal ve finansal yetkinliğe sahip dört tek temsilciye indirgenmiş ve tekliflerin maliyetleri aşağıdaki örnekte değerlendirilmiştir⁸. Örnek vaka olarak belirlenen dört tek temsilcinin karşılaştırmalı analizi,

⁸ Rapor oluşturulurken çeşitli tek temsilcilerden teklif alınmıştır. Görüşülen tek temsilciler EK-IV’te listelenmektedir.

şirketlerimizin tek temsilcilerden aldıkları teklifleri kendi başlarına değerlendirebilmelerine olanak sağlayacaktır⁹:

- i. TT-A: Tek Temsilci A, ön-kayıta yönelik olarak 3 ayrı kalemde ücret talep etmektedir. Bunlardan ilki madde başına bir seferlik talep edilen ön-kayıt ücretidir. Madde sayısı arttıkça madde başı ön-kayıt ücreti azalmaktadır. Kayıt yapılacak madde sayısı düşük olan şirketler için 500 Euro/madde olan bu ücret, yüksek madde sayıları için 200 Euro/maddeye kadar düşmektedir. İkinci ücret kalemi, tek temsilci firmanın şirketin hukuki vekili olarak faaliyetlerini sürdürmesi için her yıl alınan 300 Euro/maddelik ücrettir. Üçüncü ücret kalemi ise sözleşme aşamasında bir defaya mahsus olarak alınan 2,700 Euro tutarındaki sözleşme ücretidir.
- ii. TT-B: Tek Temsilci B, ön-kayıta yönelik olarak 2 ayrı kalemde ücret talep etmektedir. Bunlardan ilki madde başına bir seferlik talep edilen ön-kayıt ücretidir. Madde başına 300 Euro olarak belirlenen bu ücret, daha önceki örnekte olduğu gibi madde sayısı arttıkça azalmamaktadır. İkinci ücret kalemi, tek temsilci firmanın şirketin hukuki vekili olarak faaliyetlerini sürdürmesi için her yıl alınan 200 Euro/maddelik ücrettir.
- iii. TT-C: Tek temsilci C de ön-kayıta yönelik olarak 2 ayrı kalemde ücret talep etmektedir. Bunlardan ilki madde başına bir seferlik talep edilen ön-kayıt ücretidir. Bu ücret madde başına 130 Eurodur. İkinci ücret kalemi ise tek temsilci firmanın hukuki temsilciliğinin devamı için her yıl alınan ücrettir. Ancak bu ücret önceki iki örnekten farklı olarak madde başına değil, madde aralıklarına göre alınmaktadır. Örneğin, 1 maddesi olan bir şirketten 2,000 Euro/yıl, 11-20 madde ön-kaydı yaptıran şirketten 7,500 Euro/yıl, 35-50 madde ön-kaydı yaptıran şirketten 12,300 Euro/yıl ücret talep edilmektedir.
- iv. TT-D: Tek temsilci D, ön-kayıta yönelik olarak 3 ayrı kalemde ücret talep etmektedir. Bunlardan ilki madde başına bir seferlik talep edilen ön-kayıt ücretidir. Bu ücret madde başına 130 Eurodur. İkinci ücret her şirketten temsilciliğin devamı için senede bir alınan 1,250 Euroluk ücrettir. Üçüncü ücret ise madde başına her yıl alınan ön-kayıt yönetim ücretidir. Bu ücret diğer tek temsilcilerden farklı olarak, kesin kayıt tarihine göre farklılık göstermektedir. Örneğin, 2010 yılında kesin kaydını yaptıracak

⁹Ön-kayıta yönelik olarak tek temsilci ücretleri karşılaştırıldığından, kayıt sürecinin getireceği ilave maliyetler göz ardı edilmiştir.

şirketten her yıl 1,000 Euro/madde, 2013 yılında kaydını yaptıracak şirketten her yıl 600 Euro/madde, 2018 yılında kaydını yaptıracak şirketten her yıl 400 Euro/madde ücret talep edilmektedir.

Görüldüğü üzere vaka analizi için seçilen dört tek temsilcinin talep ettikleri ücretler oldukça farklılık göstermektedir ve ilk bakışta hangisinin en ucuz teklifi verdiğinin belirlenmesi oldukça güçtür. Kaldı ki kayıt ettirilecek madde sayısı ve kesin kayıt tarihine bağlı olarak da en ucuz tek temsilci değişkenlik gösterebilecektir. Bu nedenle, karşılaştırmanın sağlıklı olarak yapılabilmesi için seçilen tek temsilcilerin tekliflerinin yıllık eşdeğer maliyetleri (YEDM¹⁰) hesaplanarak aşağıda sunulmuştur¹¹:

Tablo IV.1 Örnek Vaka Olarak Belirlenen Tek Temsilcilerin Yıllık Eşdeğer Maliyetleri (YEDM)

TT-A					TT-B				
YEDM		Kayıt Yılı			YEDM		Kayıt Yılı		
		2010	2013	2018			2010	2013	2018
Madde Sayısı	1	€ 1,360	€ 905	€ 706	Madde Sayısı	1	€ 310	€ 263	€ 242
	5	€ 2,853	€ 2,272	€ 2,018		5	€ 1,548	€ 1,313	€ 1,210
	15	€ 6,584	€ 5,690	€ 5,298		15	€ 4,645	€ 3,939	€ 3,630
	25	€ 8,487	€ 8,064	€ 7,878		25	€ 7,742	€ 6,566	€ 6,050
	40	€ 12,987	€ 12,564	€ 12,378		40	€ 12,387	€ 10,505	€ 9,680
	75	€ 23,487	€ 23,064	€ 22,878		75	€ 23,225	€ 19,697	€ 18,149

TT-C					TT-D				
YEDM		Kayıt Yılı			YEDM		Kayıt Yılı		
		2010	2013	2018			2010	2013	2018
Madde Sayısı	1	€ 2,048	€ 2,027	€ 2,018	Madde Sayısı	1	€ 1,519	€ 1,516	€ 1,454
	5	€ 5,238	€ 5,136	€ 5,091		5	€ 4,422	€ 3,624	€ 2,970
	15	€ 8,213	€ 7,907	€ 7,773		15	€ 11,681	€ 8,893	€ 6,760
	25	€ 10,888	€ 10,378	€ 10,155		25	€ 18,939	€ 14,163	€ 10,550
	40	€ 14,201	€ 13,385	€ 13,028		40	€ 29,826	€ 22,067	€ 16,235
	75	€ 20,864	€ 19,335	€ 18,665		75	€ 55,230	€ 40,510	€ 29,500

¹⁰ YEDM: Hesaplamanın yapıldığı dönem boyunca (Tek temsilci karşılaştırmalarında, kayıt tarihine kadar geçen sürede) yapılacak harcamaların ‘söz konusu harcamalar, bu süre boyunca yıllık sabit ödemeler şeklinde yapılsaydı, bu yıllık sabit ödemeler ne olurdu?’ sorusuna cevap verir. Yapılan hesaplamalarda paranın alternatif getirisi de göz önüne alınır (iskonto oranı)

¹¹ Euro bazında maliyetler için yıllık iskonto oranı %10 olarak belirlenmiştir.

Yukarıdaki karşılaştırmalı YEDM tablolarında tek temsilci şirketlerin ön-kayıt ilişkin olarak talep ettikleri ücretler, kayıt yılına kadar yıllık eşdeğer maliyetleri ifade etmektedir¹². Tablolardan görüldüğü gibi ön-kayıt maliyetlerinin yıllık eşdeğer maliyetleri tek temsilciden, tek temsilciye oldukça ciddi bir değişkenlik göstermektedir. Bunun yanında, aynı tek temsilcinin talep ettiği ücretlerin YEDM’si kayıt yılına ve madde sayısına göre de ciddi farklılıklar göstermektedir. Aşağıdaki özet tablodan, ön-kayıt yapılacak madde sayısına ve kesin kayıt tarihine göre verilmiş olan en yüksek ve en düşük tek temsilci maliyetleri arası değişim daha kolayca takip edilebilecektir.

Tablo IV.2 Örnek Vaka Olarak Belirlenen En Yüksek ve En düşük Tek Temsilci Maliyetleri Özet Tablosu

YEDM		2010		2013		2018	
		En Düşük	En Yüksek	En Düşük	En Yüksek	En Düşük	En Yüksek
Madde Sayısı	1	€ 310	€ 2,048	€ 263	€ 2,027	€ 242	€ 2,018
	5	€ 1,548	€ 5,238	€ 1,313	€ 5,136	€ 1,210	€ 5,091
	15	€ 4,645	€ 11,681	€ 3,939	€ 8,893	€ 3,630	€ 7,773
	25	€ 7,742	€ 18,939	€ 6,566	€ 14,163	€ 6,050	€ 10,550
	40	€ 12,387	€ 29,826	€ 10,505	€ 22,067	€ 9,680	€ 16,235
	75	€ 20,864	€ 55,230	€ 19,335	€ 40,510	€ 18,149	€ 29,500

Özet tabloyla ilgili birkaç noktanın altını çizmekte fayda görülmektedir:

- i. Tek temsilcilerin maliyetleri karşılaştırılırken kayıt yılına ve madde sayısına göre en yüksek ve en düşük maliyetli tekliflerin farklılaştığı unutulmamalıdır. Örneğin, 2013 yılında kesin kaydı yapılacak 1 veya 5 madde için Tek Temsilci-C en yüksek maliyetli alternatifken, madde sayısı 75’e çıktığında en düşük maliyetli alternatif konumuna gelmektedir. Bu da bir şirket için çok pahalı konumda olan bir tek temsilcinin, diğer bir şirket için en uygun alternatif olabileceğini göstermektedir. Bu nedenle şirketlerimizin iyi bir araştırma yaparak kendilerine en uygun tek temsilciyi seçmeleri büyük önem arz etmektedir.

¹² Örneğin,

- TT-A’nın YEDM tablosundaki 6,584 Euroluk maliyet, 2010 yılında kesin kaydı yapılacak 15 maddesini TT-A kanalıyla ön-kayıt yaptıran bir şirketin 2008 yılında ve takip eden 2 yılda ortalama yıllık 6,584 Euroluk bir maliyeti yükleneceğini göstermektedir.
- TT-C’nin YEDM tablosundaki 13,028 Euroluk maliyet, 2018 yılında kesin kaydı yapılacak 40 maddesini TT-C kanalıyla ön-kayıt yaptıran bir şirketin 2008 yılında ve takip eden 10 yılda ortalama yıllık 13,028 Euroluk bir maliyeti yükleneceğini göstermektedir.

- ii. Madde sayısı ve kesin kayıt yılı arttıkça tek temsilcilerin maliyetlerindeki değişim azalmaktadır. Bir başka deyişle, 2010 yılında kayıt işlemi tamamlanacak 1 madde için en yüksek YEDM, en düşük YEDM'nin yaklaşık 7 katı iken, 2018 yılında kayıt işlemi tamamlanacak 75 madde için bu oran 1.6'dır. Bu da özellikle madde sayısı düşük ve/veya kayıt yılı yakın şirketlerin tek temsilci araştırmasında daha titiz olmaları gerektiğini göstermektedir.

Bu örnekten hareketle, firmalar, madde sayısı ve kayıt yılına göre tek temsilci maliyetlerini karşılaştırmak için aldığı tekliflerin yıllık eşdeğer maliyetlerini (YEDM) hesaplamalıdır. Firmaların aldıkları teklifler ile hesapladıkları YEDM'leri örnek tablodaki değerler ile karşılaştırdıklarında, aldıkları teklifler daha yüksek kalıyorsa veya alınan teklifin YEDM'si en yüksek teklife yakın ise, ilave teklif almalarında büyük fayda vardır.

Bu aşamadan sonra firmaların ön kaydını yaptıracakları madde sayısı ve kayıt tarihine göre en düşük teklif veren tek temsilci maliyeti ile AB'ye satılan ürünün (madde/müstahzar/eşya) yıllık kârını karşılaştırarak ön-kayıt kararını vermeleri gerekmektedir.

Bu süreçte dikkat edilmesi gereken noktaları şu şekilde özetlemek mümkündür :

- Yukarıdaki hesaplamalarda, firmaların sadece ön-kayıt ile ilgili yükümlülüklerini tamamlayacakları varsayılmıştır. SIEF maliyetleri, veri paylaşımı, kayıt dosyasının hazırlanması, test maliyetleri gibi işlemler için ve kayıt için REACH sisteminin gerektirdiği maliyetler hesaba katılmamıştır. Bu maliyetler eklendiğinde rakamlarda ciddi artışlar beklenmektedir.
- 2013 ve 2018'de kayıt olacak firmaların kayıt kararını vermek için önlerinde yeterli vakitleri olduğundan, REACH sistemi ve maliyetleri ile ilgili belirsizliklerin azalmasını bekleyecekleri öngörülmüştür.
- 2010 yılında kayıt olacak firmaların ise belirsizliklerin azalmasını bekleyecek zamanları olmadığından, hesaplanan YEDM'ye ek olarak kayıt sürecine ilişkin diğer maliyetleri ile kayıt maliyetlerini de hesaba katmaları gerekir.

(YEDM₂₀₁₀ = örnek YEDM + YEDM (SIEF, veri paylaşımı, kayıt dosyasının hazırlanması, test maliyetleri, kayıt maliyetleri v.b.))

- Üzerinde önemle durulması gereken bir diğer nokta da, firmaların seçtikleri tek temsilci ile yapacakları sözleşmede haklarının saklı kalması için gerekli maddelerin eklenmiş olmasına dikkat etmeleri gerektiğidir.

Tek temsilci seçiminde dikkat edilmesi gereken hususlar Şekil IV.5'te özetlenmektedir.

Şekil.IV.5. Tek Temsilci Seçimi

- 1) *Teklif alınan tek temsilcilerin kimyasal yetkinliklerini ve finansal güvenilirliklerini kontrol ediniz.*
- 2) *Ön-kayıt yaptırılacak maddelerin sayısını ve kesin kayıt tarihlerini belirleyiniz.*
- 3) *Madde sayısı ve kayıt yılına göre tek temsilci maliyetlerini karşılaştırmak için yıllık eşdeğer maliyetlerini (YEDM) hesaplayınız.*
- 4) *Aldığınız teklifler ile hesapladığınız YEDM'leri örnek tablodaki değerler ile karşılaştırınız. Gerekiyorsa ilave teklif alınız.*
- 5) *Madde sayısı ve kayıt tarihine göre en düşük teklif veren tek temsilci maliyeti ile AB'ye satılan ürünün (madde/müstahzar/eşya) yıllık kârını karşılaştırarak ön-kayıt kararınızı verebilirsiniz.*
- 6) *Seçtiğiniz tek temsilci ile yapacağınız sözleşmede haklarınızın saklı kalması için gerekli maddelerin eklenmiş olmasına dikkat ediniz*

IV.2.b. AB'de yerleşik ithalatçı kanalıyla ön-kayıt yaptırmak:

Türk şirketleri, AB'de yerleşik ithalatçıları kanalıyla da ön-kayıt yaptırmayı seçebilirler. Tek temsilci ücretlerinden tasarruf sağlayan bu ön-kayıt seçeneği düşük maliyetli olmakla beraber ithalatçıya olan bağımlılığı arttıracaktır. Bu nedenle, AB'de yerleşik ithalatçıları kanalıyla kayıt yaptıracak firmaların, ithalatçıları ile arasındaki tedarik ilişkilerinin güvenilir olup olmadığına dikkat etmesinde yarar vardır. İthalatçısı/ithalatçıları ile uzun erimli ve sağlıklı ilişkileri olan firmalar ön işlemlerini ithalatçılarına yaptırmayı tercih edebilirler.

IV.2.c. AB’de kurulacak yerleşik tek temsilci ya da ithalatçı kanalıyla ön-kayıt yaptırmak:

Daha önceki bölümlerde de belirtildiği gibi ön-kayıt işlemi mevcut bir tek temsilci aracılığıyla yapıldığında firmalara ön-kayıt ve sonraki aşamalarda talep edilecek danışmanlık ücretleri nedeniyle ek maliyetler getirecektir. Öte yandan, ön-kayıt işlemi firmanın hali hazırda iithalatçısı vasıtasıyla yapıldığında ise söz konusu firmanın ithalatçısına olan bağımlılığı artacak ve pazarlık gücünde bir düşüş yaşanabilecektir. Bu nedenle, firmalar ön-kayıtlarını mevcut bir tek temsilci kullanarak veya AB’de yerleşik ithalatçı kullanarak yapmak yerine herhangi bir AB ülkesinde/ülkelerinde kendi yerleşik tek temsilciliklerini veya ithalatçıları açarak yapabilirler.

Şirketlerimizin AB’de bağlı yapılarını kurarak, ön-kayıt veya kayıt işlemlerini bu ithalatçı veya tek temsilci vasıtasıyla yapma kararı almaları durumunda, kurulacak bu yapının kuruluş maliyetlerini ve yıllık faaliyet giderlerini değerlendirmeleri gerekmektedir. Aşağıdaki tablodan da görüleceği gibi maliyetler AB ülkeleri arasında ciddi farklılıklar göstermektedir. Bu nedenle şirketlerin kendi kuracağı ithalatçı veya tek temsilcinin nerede kurulacağı oldukça önemlidir.

Tablo IV.3 Farklı Ülkelerde İş Kurma Maliyetlerinin Karşılaştırılması

	Prosedür Sayısı	Kuruluş Süresi (Gün)	Kuruluş Maliyeti (Euro)	Ortalama Maaş (Euro)
Avusturya	8	28	1,502	30,346
Belçika	3	4	1,632	48,486
Bulgaristan	9	32	205	5,120
Çek Cumh.	10	17	1,442	11,457
Danimarka	4	6	-	49,168
Estonya	5	7	1,278	9,216
Finlandiya	3	14	330	43,751
Fransa	5	7	250	47,381
Almanya	9	18	61	50,417
Yunanistan	15	38	1,497	13,787
Macaristan	6	16	1,697	9,949
İrlanda	4	13	190	36,852
İtalya	9	13	4,380	45,256
Letonya	5	16	195	5,124
Litvanya	7	26	191	11,133
Lüksemburg	6	26	1,407	47,507
Hollanda	6	10	2,049	32,355
Polonya	10	31	892	9,245
Portekiz	7	7	460	18,017
Romanya	6	14	71	10,258
Slovakya	9	25	388	9,216
Slovenya	9	60	914	9,264
İspanya	10	47	1,113	33,817
İsveç	3	15	213	43,506
İngiltere	6	13	216	37,844

Kaynak: Doing Business, Deloitte (2006), German FSO

Ancak, kendi bağlı yapısını kurma seçeneğinde, şirket kuruluş maliyeti ve yıllık faaliyet giderleri tek belirleyici değildir. Şirketin hali hazırda AB’de yürüttüğü faaliyetler ve ilişkileri,

böyle bir yapı kurarak sağlayacağı diğer faydaların da hesaba katılmasını gerektirmektedir. Örneğin, AB’de tek temsilcisini kurarak aynı zamanda satış-pazarlama faaliyetleri için de irtibat ofisi oluşturan bir şirketin, satış-pazarlama ile ilgili faaliyetten ne kadar ek fayda sağlayacağı son derece önemlidir.

IV.3. “1 Aralık 2008”e Kadar Ön-Kayıt Yaptırmamış Firmalar İhracata Devam Edebilmek İçin Neler Yapabilir?

1 Aralık 2008’e kadar ön-kayıt yaptırmamış firmaların ihracata devam edebilmeleri için izleyebilecekleri yollar şu şekilde sıralanabilir:

- i. Geç ön-kayıt yaptırmak
- ii. Kayıtlı ithalatçılar aracılığıyla ihracata devam etmek
- iii. Doğrudan kayıt yaptırmak

IV.3.a. Geç Ön-Kayıt Yaptırmak yoluyla ihracata devam etmek

Eğer bir firma ürününü AB’ye ilk defa ihraç edecekse veya AB’ye yapılan ihracat miktarının 1 Aralık 2008’den sonra 1 tonu geçmesi bekleniyorsa söz konusu firma geç ön-kayıt hakkına sahip demektir. Geç ön-kayıt yaptıрма seçeneği Bölüm III.2’de anlatılmaktadır.

IV.3.b. Kayıtlı ithalatçılar aracılığıyla ihracata devam etmek

Ön-kayıt sürecinin bitiminde AB’de yerleşik birçok ithalatçı çeşitli ürünlerin ön-kaydını yaptırmış olacaktır. Hatta ön-kaydın AB’de yerleşik ithalatçılara hiçbir maliyetinin bulunmaması nedeniyle bazı ithalatçıların ithal etmeyecekleri maddeleri dahi kayıt ettirmeleri beklenmektedir. Bu nedenle, ön-kaydı kaçıran firmaların ürününün ön-kaydını yapmış ithalatçılar üzerinden ihracata devam etmesi mümkündür. Ancak, bu tür yeni bulunacak olan ithalatçılara bağımlılığın yüksek olacağı ve belli sakıncaları beraberinde getireceği bu seçeneği değerlendirilirken göz önünde bulundurulmalıdır.

IV.3.c. Doğrudan kayıt yaptırmak yoluyla ihracata devam etmek

1 Aralık 2008 itibariyle ön-kayıt işlemini gerçekleştirilmemiş bir firma genişletilmiş ek kayıt sürelerinden faydalanamayacağından, AB’ye ihracatına devam edebilmek için doğrudan

AKA'ya kayıt yaptırmak yolunu seçebilir. Kayıt dosyasının hazırlanması, test maliyetleri, tek temsilci kayıt ücretleri gibi maliyetler göz önünde bulundurulduğunda bu seçeneğin ön-kayıt yaptırmaya kıyasla çok daha maliyetli olduğu göze çarpmaktadır.

1 Aralık 2008'e kadar ön-kayıt yaptırmamış firmaların neler yapabileceği Şekil.IV.6.'da özetlenmektedir.

ŞEKİL IV.6. ÖN-KAYIT YAPTIRMAMIŞ FİRMALARIN NELER YAPABİLİR?



V. SONUÇ

ERCIT Projesi, REACH Tüzüğü'nün Türkiye'ye uyumlaştırılmasının, ülke ekonomisine, kimyasal üreten, kimyasalları üretimlerinde kullanan, bu tür ürünleri ithal ve/veya ihraç eden şirketlere olası etkilerini değerlendirmeyi amaçlamaktadır.

REACH Tüzüğüne uyum, öncelikle REACH'in öngördüğü takvim çerçevesinde, kimyasalların kayıt prosedürlerini yerine getirmeyi gerektirmektedir. Söz konusu takvim ise 1 Aralık 2008 tarihi itibarıyla ön-kayıtlı yapılmamış hiçbir faz-İi kimyasal maddenin AB'de üretimine, ya da AB'ye ithalatına imkan tanımamaktadır.

Bu rapor, AB üreticisi ya da ithalatçısı konumunda olmayan, ama AB'ye kimyasal madde, müstahzar ya da eşya ihraç eden Türk şirketlerinin, REACH'in öngördüğü koşullarda ihracatlarına devam edebilmeleri için ön-kayıtlı gereklerini ve sürecini açıklayan bilgileri içermektedir. Şirketlerin ön-kayıtlı nasıl, kim veya kimler aracılığı ile, hangi hususları dikkate alarak ve maliyetleri değerlendirerek yaptırabilecekleri, detaylarıyla önceki bölümlerde açıklanmaktadır. Raporun bütününden de anlaşılacağı gibi, REACH Tüzüğü'nün gerekleri ve ön kayıt süreci, oldukça karmaşık bir yapıya sahip olup ön-kayıtlı ve kayıt süreçlerinin bütünsel ve şirkete özel değerlendirilmelerini gerektirmektedir. Ön-kayıtlı Bilgilendirme Raporu bu noktaların hepsine işaret etmeye çalışarak, şirketleri olası seçeneklerin değerlendirilmesi konusunda aydınlatmaya çalışmıştır.

Bu karmaşık yapının sadeleşmiş versiyonu ise 'Ön-kayıtlı Bilgilendirme Broşürü'nde özetlenmiştir. Broşür, ön-kayıtlı ilgili adım adım sorgulanması ve cevaplanması gerekli aşamaları kapsamaktadır. Raporun ve Broşürün birlikte kullanılması ile şirketlerimizin REACH'e uyumunda gerekli ilk adım olan ön-kayıtlı aşamasını, her şirketin kendi özelliklerini de göz önüne alan, en uygun seçeneği belirleyerek geçebileceğine inanıyoruz.

EK I- Türk Kimya Sanayii ve İlişkili Olduğu Çeşitli Sektörlerin Üretim, Dış Ticaret ve Ara Girdi Bağlantılarının İncelenmesi

1. Kimyasal Madde Ürünleri İmalatı

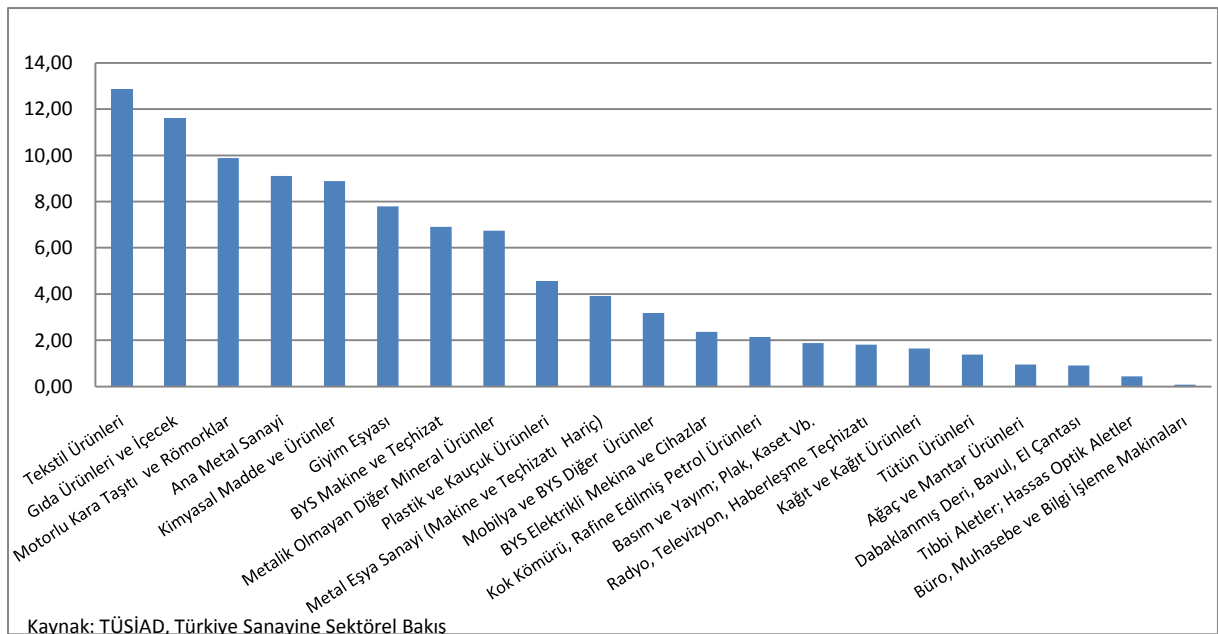
Kimyasal Madde Ürünleri İmalatı Sektörü diğer sektörlerin üretimlerinde kullanılmak üzere önemli girdiler sağlamaktadır. Raporun daha önceki kısımlarında sunulan Şekil II.1 ve II.2’den görüleceği gibi birçok sektörün kullandığı ara girdilerde kimya sektörü ciddi bir paya sahiptir. Dolayısıyla bu sektörlerin performansları kimya sektörüyle yakından ilişkilidir. Bu sebeple kimya sektörü modern bir ekonominin dayanak noktası olarak adlandırılmaktadır.

Kimya sektörünün kullandığı ara girdilere bakıldığında ise, kimya, hizmetler ve tarım-madencilik sektörleri öne çıkmaktadır. Kimya sektörü ara girdi ödemelerinin yaklaşık % 80’ini bu sektörlerle yapmaktadır.

Kimya sanayi üretiminde 1997’den 2007’ye kadar yaklaşık %80’lik bir artış yaşanmıştır. Aynı dönem içinde imalat sanayinin ortalama üretim endeksi artışının %40 olduğu göz önüne alındığında, kimya sanayinin önemli bir atılım içinde olduğu anlaşılmaktadır.

Aşağıdaki grafikten de görüldüğü üzere, Kimyasal Madde Ürünleri İmalatı sektörü, imalat sanayi katma değerine yaptığı katkı bakımından 5. sırada yer almaktadır.

Şekil EK-I.1: Sektörlerin İmalat Sanayi Katma Değeri İçindeki Payı (%)

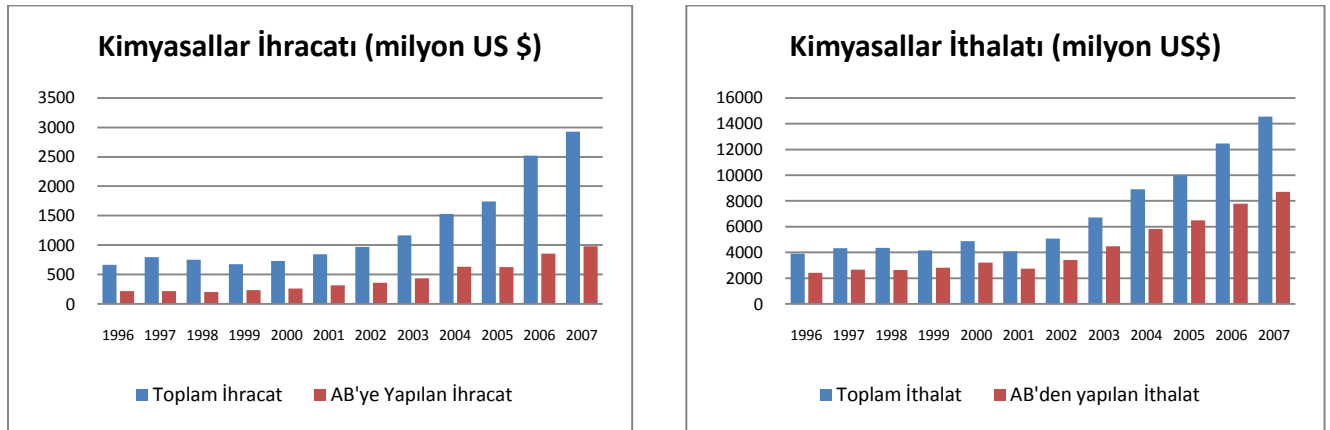


Kimya sanayinin ihracat rakamlarına bakıldığında, ihracatın ciddi bir artış trendinde olduğu görülmektedir¹³. Aşağıdaki grafikten de görüleceği gibi ana kimya sanayi ürünleri 2007 yılında yaklaşık 3 milyar dolarlık bir ihracat performansı sergilemiştir¹⁴. Bu ihracatın 1 milyar dolarlık bölümü AB ülkelerine yapılmıştır. Dolayısıyla kimyasal ihracatında AB'ye yapılan ihracatın payı %33'ler seviyesindedir.

GTİP sınıflandırmasına göre 4'lü basamakta AB'ye yaptığımız kimyasal ihracatı rakamlarında en çok ihracatını yaptığımız 3 ürün sırasıyla dönül hidrokarbonlar, tedavide/korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış), boratlar- peroksiboratlardır.

Kimyasal ithalatı rakamları incelendiğinde, ithalatın 2007 yılında 15 milyar dolara yaklaştığı görülebilir. Bu rakamın 9 milyar dolara yakını AB ülkelerinden yapılmaktadır. Bir başka deyişle AB'den yaptığımız ithalat, AB'ye yaptığımız ihracatın yaklaşık 9 katı değerindedir.

Şekil EK-I.2: Kimyasallar İhracatı ve İthalatı (milyon US \$)



2. Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı

Plastik ve Kauçuk Ürünleri sektörünün diğer sektörlerin ara girdi kullanımındaki paylarına bakıldığında sektörün en çok kendisine, motorlu kara taşıtı imalatına ve b.y.s. elektrikli makine ve cihaz imalatı sektörüne ara girdi oluşturduğu görülmektedir.

Tüm sektörlerin toplam Plastik-Kauçuk ara girdi kullanımındaki payları göz önüne alındığında ise, ara girdi olarak kullanılan plastik kauçuk ürünlerinin üçte birinin hizmet sektörü

¹³ Kimyasal Madde Ürünleri İmalatı dış ticaret rakamları, GTİP sınıflandırmasındaki 28-38 arasındaki fasıllar toplulaştırılarak elde edilmiştir.

¹⁴ Çalışmada kullanılan dış ticaret rakamları Birleşmiş Milletler COMTRADE veritabanı ve DTM kaynaklıdır.

tarafından kullanıldığı, gıda ürünleri, plastik-kauçuk ve motorlu kara taşıtı sektörlerinin %10'ar payla hizmet sektörünü izlediği anlaşılmaktadır.

Plastik-Kauçuk sektörünün kullandığı ara girdilere bakıldığında ise, kimyasalların bu sektörde kullanılan başlıca ara girdi olduğu görülmektedir. Kimya sektörü plastik-kauçuk sektörünün ara girdi kullanımının %40'ından fazlasını sağlamaktadır.

Toplam kimya ara girdi kullanımında Plastik ve Kauçuk ürünleri imalatının payı 1996 yılında %13.5 iken 2002 yılında %12'ye gerilemiştir.

Plastik ve Kauçuk ürünleri imalatı sektörünün nihai talebindeki 1 birimlik artışın dolaylı ya da dolaysız girdi talebi yoluyla kimya sektöründe tetiklediği üretim artışı 0.5 birimdir. Kimya sektöründe en büyük artışı sağlayan sektör plastik ve kauçuk ürünleri imalatı sektörüdür.

Plastik-Kauçuk ürünleri imalatı sektörünün üretimi son 10 yılda yaklaşık 2 katına çıkmıştır. Üretim gibi ihracat da son yıllarda artarak 2005 yılı itibariyle 3 milyar dolara yaklaşmıştır¹⁵. Bu rakamın yarısından fazlasını AB ülkelerine yapılan ihracat oluşturmaktadır. Plastik-kauçuk sektörünün Türkiye'nin toplam ihracatı içindeki payı %3.5 seviyelerindedir.

“Harmonize Sistem 1996” sınıflandırmasına göre 4'lü basamakta AB'ye yaptığımız Plastik-Kauçuk ürünleri ihracatı rakamlarında en çok ihracatını yaptığımız 3 ürün sırasıyla kauçuktan yeni dış lastikler, eşya taşıma ambalajı için plastik mamulleri, tıpa, kapak, kapsül ve vulkanize kauçuktan diğer eşyadır.

Tıpkı kimya sektöründe olduğu gibi, plastik-kauçuk sektöründe de ithalatımız ihracatımızın oldukça üzerindedir. 2005 yılında 7 milyar dolara yaklaşan plastik-kauçuk ürünleri ithalatının, 5 milyar dolara yakın bir kısmı AB ülkelerinden yapılmaktadır.

3. Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri İmalatı

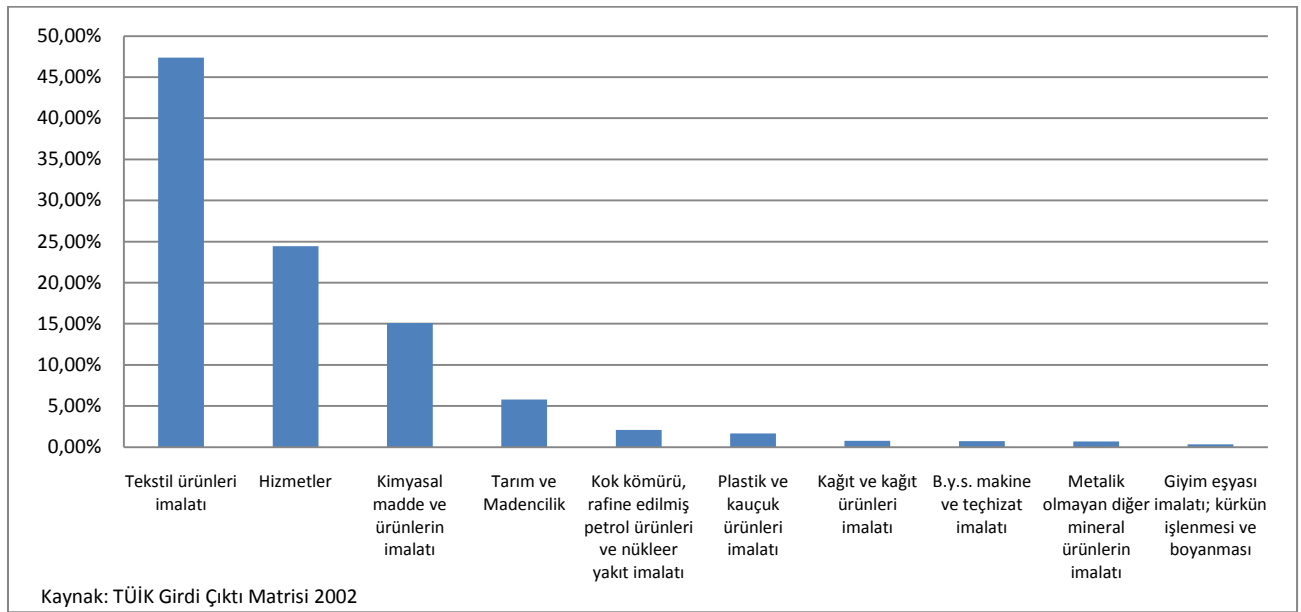
Tekstil ve konfeksiyon sektörleri Türkiye ekonomisi için kritik bir öneme sahiptir. Türkiye için ciddi bir ihracat ve istihdam kaynağı olan bu sektörler üretim bakımından en büyük imalat sektörleridir. Ancak bu sektörlerin ürünlerinin ara girdi olarak kullanımları düşük düzeydedir.

¹⁵ Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı dış ticaret rakamları, Harmonize Sistem 1996 sınıflandırmasındaki 39. ve 40. fasıllar toplulaştırılarak elde edilmiştir.

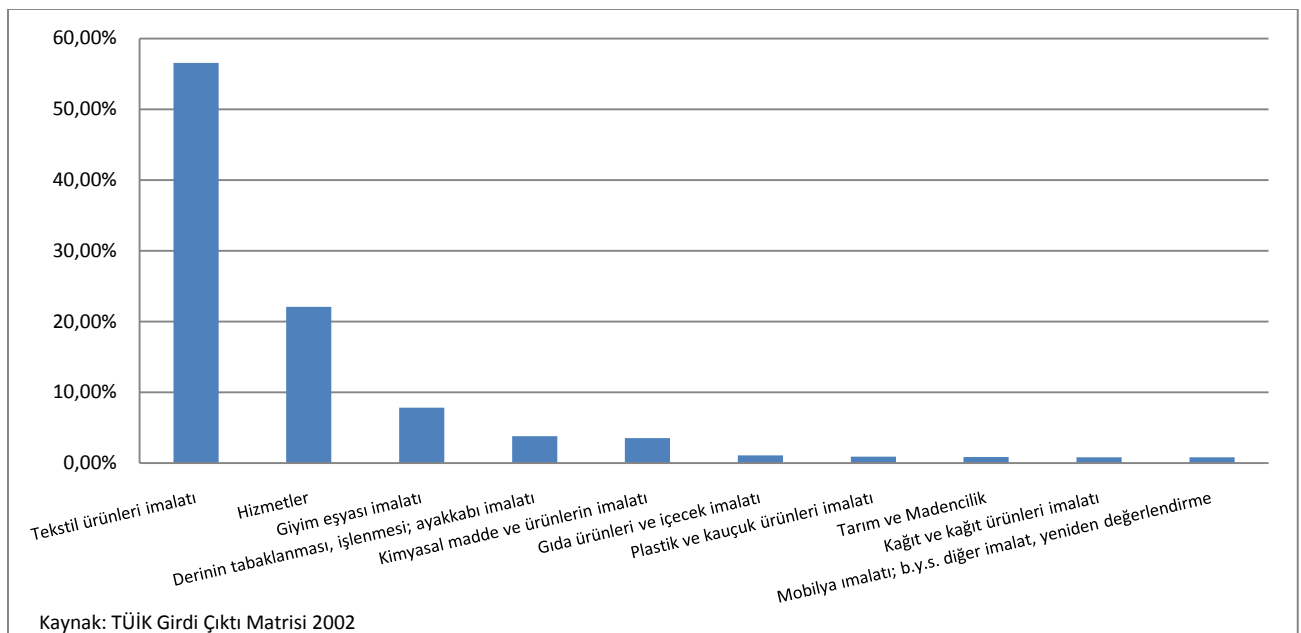
Tekstil, kendi sektörüne ve giyim eşyası sektörüne girdi oluştururken, konfeksiyon sektörü nihai ürün ürettiğinden ara girdi olarak kullanımı oldukça azdır.

Bu sektörlerin kullandığı ara girdilerin dağılımına baktığımızda ise tekstil ürünleri ve hizmetler sektörünün sağladığı ara girdilerin iki sektörde de kullanılan ara girdinin %75'e yakını oluşturduğu ortaya çıkmaktadır. Tekstil için kimyasal ürünler de önemli bir ara girdi kaynağı olarak görülmektedir.

Şekil EK-I.3: Tekstil Sektörünün Kullandığı Ara Girdilerin Dağılımı (2002)

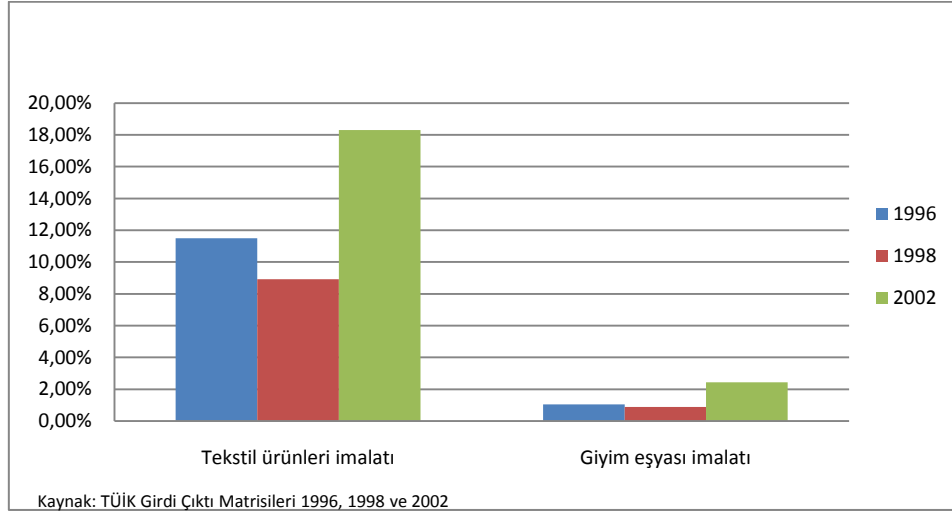


Şekil EK-I.4: Giyim Eşyası Sektörünün Kullandığı Ara Girdilerin Dağılımı (2002)



Toplam kimya ara girdi kullanımında Tekstil ve Giyim Eşyası sektörlerinin payına ilişkin grafik aşağıda görüldüğü gibidir. Gerek tekstil gerekse giyim eşyası sektörlerinin kimya ara girdisi kullanımındaki payı artmıştır. Ayrıca tekstil sektöründeki 1 birimlik talep artışı kimya üretimini 0.27 birim arttırmaktadır.

Şekil EK-I.5: Toplam Kimya Ara Girdisi Kullanımında Tekstil ve Konfeksiyonun Payı



Her ne kadar üretim bakımından Türkiye'nin en büyük sektörlerinden olsalar da her iki sektörün üretimi de 1997 yılı seviyelerinde seyretmektedir. Üretimdeki bu yavaşlamaya rağmen ihracat artışları devam etmektedir. İki sektörün toplam ihracatı 2007 yılı itibarıyla 24 milyar dolara yaklaşmıştır¹⁶. Bu rakamın 15 milyar dolarlık bir kısmı AB ülkelerine yapılmıştır. Dolayısıyla, AB ülkeleri tekstil ve konfeksiyon ihracatımızda önemli bir yere sahiptir. AB'ye yaptığımız tekstil ve konfeksiyon ihracatı rakamlarına göre en çok ihracatını yaptığımız 3 ürün tişört, fanila, diğer iç giyim eşyası (örme), kadın/kız çocuk için takım, takım elbise, ceket vs. ve kazak, süveter, hırka, yelek vb. eşyadır.

¹⁶ Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri İmalatı dış ticaret rakamları, GTİP sınıflandırmasındaki 50-63 arasındaki fasıllar toplulaştırılarak elde edilmiştir.

EK-II. BOYA ENDÜSTRİSİNDE KULLANILAN CMR MADDELER

Türk kimya sanayinin önemli bileşenlerinden birini oluşturan Boya endüstrisinde CMR (Kanserojen, mutojen ve üreme için zehirli) maddelerin kullanımı oldukça yaygındır. Boya sanayinin çeşitli alt kollarında kullanılan 150'nin üzerinde kimyasal maddenin yaklaşık %30'u CMR sınıflandırmasına girmektedir. Bu CMR maddelerden bazıları ve sektördeki kullanım alanları aşağıdaki tabloda belirtilmiştir. Boya sanayinin CMR kategorisinde bulunan maddelerin kesin kaydını (yıllık AB'ye ihracat miktarı 1 tonun üzerinde ise) 2010 yılına kadar yaptırmaları gerekmektedir. Sektör şirketlerinin ön-kayıt işlemlerinin hemen ardından kayda yönelik hazırlıklarını başlatmaları ve veri ihtiyaçlarını ivedilikle belirlemeleri son derece önemlidir.

Kimyasallar	Kullanım Şekli
Pentaerythritol	Çürüme önleyici Boya Yapımında akışkanlığa karşı direnci artırmak için kullanılır
Pthalocyanine Pigments	Renk Maddesi (Pigment)
Propylene glycol	Lateks boyaların yapımında çözücü olarak kullanılır
Zinc Oxide	Renk Maddesi (Pigment)
Parafine	Alev almayı geciktirici madde olarak kullanılır
Propylene Glycol Monomethyl Ether Acetate (PM Acetate)	Dayanıklılığı artırmak için kullanılır
Chromium and strontium Pigments	Renk Maddesi (Pigment)
Methylethyl Ketoxime	Kurutucu ve deriye karşı zararları yok etmek için kullanılır
Butyraldoxime	Kurutucu ve deriye karşı zararları yok etmek için kullanılır
Oxime	Kurutucu ve deriye karşı zararları yok etmek için kullanılır
n-Butanol	Kurutucu ve deriye karşı zararları yok etmek için kullanılır
Antimony Trioxide	Alev almayı geciktirici madde olarak kullanılır
Methyl Ethyl Ketone	Boya yapımında çözücü olarak kullanılır
Dicyclopentadiene copolymers	Su dirençli boyaların yapımında kullanılır
Tributyltin Fluoride	Biyosid (Mikroorganizmaları öldürmek için kullanılır)
Tributyltin Oxide	Biyosid (Mikroorganizmaları öldürmek için kullanılır)
Phenyl Mercury Acetate	Mikrobiyostatik madde(Bakterilerin büyümesini engeller)

The Copper Soaps of Naphthenic and 2-ethyl hexoic acids in 0-dichlorobenzene	Mikrobiyostatik madde(Bakterilerin büyümesini engeller)
3,5-diethyltetrahydro 1,3,5,2H-Thiadiazine-2-Thione	Biyosid (Mikroorganizmaları öldürmek için kullanılır)
3-iodo-2-propynyl butyl carbamate	Biyosid (Mikroorganizmaları öldürmek için kullanılır)
N-trichloromethylthio-4-cyclohexene-1,2-dicarboximide	Dış etkenlere karşı boya koruyucu madde
Hexahydro-1,3,5-triethyl-s-triazine	Lateks boyalar için koruyucu madde
Tetrahydro-3,5-dimethyl-2H-1,3,5-thiadiazine-2-thione	Bakterilerin oluşmasını engeller
1,10-phenanthroline	Boyanın daha çabuk kuruyup, stabilizasyonunu sağlar

EK-III AÇIKLANAN SVHC KATEGORİSİNDEKİ MADDELER VE KULLANIM ALANLARI

7-8 Ekim 2008 tarihlerinde Helsinki’de toplanan AKA Üye Ülkeler Komitesi, 14 maddenin Yüksek Önem Arz Eden Maddeler (SVHC) kategorisinde olmasını kararlaştırmıştır. Şu güne kadar belirlenen 15 SVHC maddenin listesi ve bu maddelerin sık kullanıldığı alanlar aşağıdaki tabloda sunulmuştur. Önümüzdeki dönemde SVHC listesinin genişletilmesi beklenmektedir. Bu nedenle SVHC listesi ile ilgili duyuruların sürekli bir şekilde takip edilmesi gerekmektedir. Eşya üreticisi şirketlerin aşağıdaki ve/veya bu listeye yeni eklenecek maddeleri kullanıp kullanmadıklarını belirlemeleri, eğer kullanıyorlarsa 2011 yılındaki Bildirim sürecine yönelik hazırlık yapmaları gerekmektedir.

Yüksek Önem Arz Eden Maddeler	Kullanım Alanları
ANTHRACENE (PBT)	Boya(Alizarin boyası) İlaç(Böcek ilaçları) Maden Kömürü
4,4'- Diaminodiphenylmethane (CMR)	Halı,Deri, Tekstil ve Hazır Giyim Boyası
Dibutyl phthalate (CMR)	Oje ve Tırnak Cılası (Kozmetik) Oyuncak ve Çocuk Bakım Eşyalarında
Cobalt dichloride (CMR)	Boya Sert Mekanik Parça Üretiminde Medikal Malzemeler Porselen,Cam,Seramik
Diarsenic pentaoxide (CMR)	Tarım İlacı
Diarsenic trioxide (CMR)	Tarım İlacı
Sodium dichromate (CMR)	Tarım İlacı Boya Sanayinde Renkleri sabitleştirmek için
5-tert-butyl-2,4,6-trinitro-m-xylene (vPvB)	Kozmetik
Bis (2-ethyl(hexyl)phthalate) (DEHP) (CMR)	PVC Yumuşatıcısı (yumuşak vinil ürünleri)(Fitalat içeren vinil kıyafetler) Ayakkabı, yazıcı mürekkebi, oyuncaklar ve çocuk ürünleri, vinil döşeme ve kan tüpleri Streç film, cerrahi eldiven, solunum cihaz ve maskeleri, diğer tıbbi aletler
Hexabromocyclododecane (HBCDD) (PBT)	Polimer Üretiminde Yanma Geciktirici olarak kullanılır
Alkanes, C10-13, chloro (PBT)	Metal endustrisinde kayganlaştırıcı madde olarak kullanılır
Bis(tributyltin)oxide (PBT)	İlaç (Mantar ilacı) Endüstriyel su sisemlerinde Mikroorganizmaların toplanmasını engelleyici madde olarak Boyalarda çürüme önleyici madde olarak Böcek İlacı
Lead hydrogen arsenate (CMR)	Anorganik Böcek İlacı Kozmetik
Benzyl butyl phthalate (CMR)	PVC için plastikleştirici olarak kullanılır Trafik konilerinin, plastik yemek kapları ve yapay derilerin üretiminde kullanılır
Triethyl arsenate	Kozmetik Böcek ilaçlarında

PBT : Kalıcı, canlı dokularda birikebilen, zehirli
vPvB : Çok kalıcı ve canlı dokularda çok birikebilen
CMR : Kanserojen, mutojen ve üreme için zehirli

EK IV-PROJE KAPSAMINDA GÖRÜŞÜLEN TEK TEMSİLCİLER VE İLETİŞİM BİLGİLERİ

Tek Temsilciler	İletişim Bilgileri
ChemAdvisor	Rue des Palais 44, Bte32 1030 Brussels, Belgium Tel: +32(0)2 211 3413 e-posta: nfern@chemadvisor.be http://www.chemadvisor.com/
Reach Only Representative Ltd.	Reach Only Representative Ltd. 20, Bostock Hall, Bostock, Cheshire, CW109JN, UK. Tel: +44(0)1606 860197 Fax: +44(0)1606 860198 e-posta: info@rorltd.com www.rorltd.com
BASF - The Chemical Company	BASF SE, GU/NM - Z007, 67056 Ludwigshafen, Germany Tel: +49 621 60-22350, Fax: +49 621 60-6643349 e-posta: success-team@basf.com http://www.basf.com/reach
INTERTEK	Intertek Semko AB – Intertek Health and Environment Torshamnsgatan 43 Box 1103 164 22 Kista Sweden Tel: +46 8 750 00 00 Fax: +46 8 750 60 30 e-posta: reach@intertek.com http://www.intertek-cb.com

SITMAE Consultancy BV	Sitmae REACH Services BV Postbox 1644, 3600 BP, Maarssen, NL Tel: +31.346.562414 e-posta: REACH@sitmae.eu http://www.sitmae.nl/
LTS	43 rue Laroque 33560 Sainte Eulalie FRANCE Tel : +33 (0)5 57 77 56 16 Fax : +33 (0)5 57 77 56 20 e-posta: contact@lts-reach-or.com www.lts-reach-or.com
Chemical Inspection & Regulation Service Ltd.(CIRS)	Alexandra House, Sweepstakes, Ballsbridge, Dublin 4, Ireland Tel: +353-1-4433766 Fax: +353-1-6865223 e-posta: info@cirs-reach.com www.cirs-reach.com
REACH GLOBAL SERVICES	Dış Ticaret Kompleksi A-Blok Çobançeşme Mevkii Sanayi Caddesi 34197 Yenibosna İstanbul / Türkiye Tel: 0212 454 09 93 Fax: 0212 454 00 99 e-posta: info@reach-gs.eu http://www.reach-gs.eu

EK-V GİRDİ-ÇIKTI TABLOLARININ TOPLULAŞTIRILMASINDA KULLANILAN ANAHTARLAR

1. 2002 Girdi-Çıktı Tablosu İçin Kullanılan Anahtar

Toplulaştırılmış Sektör	2002 Girdi-Çıktı Matrisinde Karşılık Gelen Sektör
Tarım, Madencilik	Tarım, avcılık ve ilgili hizmet faaliyetleri Ormancılık, tomrukçuluk ve ilgili hizmet faaliyetleri Balıkçılık, balık üretme ve yetiştirme çiftliklerinin işletilmesi ve balıkçılıkla ilgili hizmetler Maden kömürü, linyit ve turba çıkarımı Tetkik ve arama hariç, ham petrol ve doğalgaz çıkarımı ve bunlarla ilgili hizmet faaliyetleri Uranyum ve toryum cevheri madenciliği Metal cevheri madenciliği Taşocakçılığı ve diğer madencilik
Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı	Gıda ürünleri ve içecek imalatı
Tütün Ürünleri İmalatı	Tütün ürünleri imalatı
Tekstil Ürünleri İmalatı	Tekstil ürünleri imalatı
Giyim Eşyası İmalatı	Giyim eşyası imalatı; kürkün işlenmesi ve boyanması
Deriden İşlenmiş Bavul, Çanta vb. İmalatı	Derinin tabaklanması, işlenmesi; bavul, el çantası, saraçlık, koşum takımı ve ayakkabı imalatı
Ağaç ve Mantar Ürünleri (Mobilya hariç) İmalatı	Ağaç ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç); hasır ve buna benzer, örülerek yapılan maddelerin imalatı
Kağıt ve Kağıt Ürünleri İmalatı	Kağıt ve kağıt ürünleri imalatı
Basım ve Yayım İmalatı	Basım ve yayım; plak, kaset v.b. kayıtlı medyanın çoğaltılması
Kok Kömürü Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri İmalatı	Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt imalatı
Kimyasal Madde Ürünleri İmalatı	Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı
Plastik Kauçuk Ürünleri İmalatı	Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı
Metalik Olmayan Diğer Mineral Madde İmalatı	Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı

Ana Metal Sanayii	Ana metal sanayii
Metal Eşya Sanayii (Makine Teçhizat Hariç)	Makine ve teçhizatı hariç; metal eşya sanayii
B.Y.S. Makine ve Teçhizat İmalatı	B.y.s. makine ve teçhizat imalatı
Büro Muhasebe ve Bilgi İşleme Makineleri İmalatı	Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri imalatı
B.Y.S. Elektrikli Makine Cihazları İmalatı	B.y.s. elektrikli makine ve cihazların imalatı
Radyo,TV Haberleşme Cihazları İmalatı	Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı
Tıbbi, Hassas ve Optik Alet, Saat İmalatı	Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ile saat imalatı
Taşıt Araçları ve Karoseri İmalatı	Motorlu kara taşıtı , römork ve yarı-römork imalatı
Diğer Ulaşım Araçları İmalatı	Diğer ulaşım araçlarının imalatı
Mobilya İmalatı, B.Y.S. Diğer İmalat	Mobilya imalatı; b.y.s. diğer imalat Yeniden değerlendirme
Hizmetler	Elektrik, gaz, buhar ve sıcak su üretimi ve dağıtımı Suyun toplanması, arıtılması ve dağıtılması İnşaat Motorlu taşıtlar ve motosikletlerin satışı, bakımı ve onarımı; motorlu taşıt yakıtının perakende satışı Motorlu taşıtlar ve motosikletler dışında kalan toptan ticaret ve ticaret komisyonculuğu Motorlu taşıtlar ve motosikletler dışında kalan perakende ticaret, kişisel ve ev eşyalarının tamiri Oteller ve lokantalar Kara taşımacılığı ve boru hattıyla taşımacılık Su yolu taşımacılığı Havayolu taşımacılığı Destekleyici ve yardımcı ulaştırma faaliyetleri; seyahat acentelerinin faaliyetleri Posta ve telekomünikasyon Sigorta ve emeklilik fonları hariç, mali aracı kuruluşların faaliyetleri Zorunlu sosyal güvenlik hariç, sigorta ve emeklilik fonları ile ilgili faaliyetler Mali aracı kuruluşlara yardımcı faaliyetler Gayrimenkul faaliyetleri

Hizmetler (Devamı)	Operatörsüz makine ve teçhizat ile kişisel ve ev eşyalarının kiralanması Bilgisayar ve ilgili faaliyetler Araştırma ve geliştirme hizmetleri Diğer iş faaliyetleri Kamu yönetimi ve savunma, zorunlu sosyal güvenlik Eğitim hizmetleri Sağlık işleri ve sosyal hizmetler Kanalizasyon, çöp ve atıkların toplanması, hıfzıssıhha ve benzeri hizmetler Başka yerde sınıflandırılmamış üye olunan kuruluşların faaliyetleri Eğlence, dinlenme, kültür ve sporla ilgili faaliyetler Diğer hizmet faaliyetleri Evlerde yaptırılan hizmet işleri
--------------------	--

2. 1996 ve 1998 Girdi-Çıktı Tabloları İçin Kullanılan Anahtar

Toplulaştırılmış Sektör	1996 ve 1998 Girdi-Çıktı Matrisinde Karşılık Gelen Sektör
Tarım, Madencilik	Tahıl ve b.y.s. diğer bitkisel ürünlerin yetiştirilmesi Sebze, bahçe ve kültür bitkileri ile fidanlık ürünlerinin yetiştirilmesi Meyve, sert kabuklular, içecek ve baharat bitkilerinin yetiştirilmesi Hayvancılık Tarım ve hayvancılıkla ilgili hizmetler (veterinerlik hariç) Ormancılık, tomrukçuluk ve ilgili hizmet faaliyetleri Balıkçılık Maden kömürü ve linyit çıkarımı Ham petrol ve doğalgaz çıkarımı Demir cevheri ve diğer metal cevherleri çıkarımı Kum, kil ve taşocaklığı B.y.s. madencilik ve taşocaklığı

Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı	Mezbahacılık; etin işlenmesi ve saklanması Balık ve balık ürünlerinin işlenmesi ve saklanması Sebze ve meyvelerin işlenmesi ve saklanması Bitkisel ve hayvansal sıvı ve katı yağlar Süt ürünleri imalatı Öğütülmüş tahıl ve nişasta ürünleri imalatı Hazır hayvan yemleri imalatı Fırın ürünleri imalatı Şeker imalatı Kakao, çikolata, şekerleme, makarna ve b.y.s. ürünlerin imalatı Alkollü içeceklerin üretimi Alkolsüz içecek imalatı, maden ve memba suları üretimi
Tütün Ürünleri İmalatı	Tütün ürünleri imalatı
Tekstil Ürünleri İmalatı	Tekstil iplikçiliği, dokumacılığı ve aprelenmesi Diğer tekstil ürünleri imalatı
Giyim Eşyası İmalatı	Trikotaj (örme) ürünleri imalatı Kürk hariç, giyim eşyası imalatı Kürk'ün işlenmesi ve boyanması; kürk mamülleri imalatı
Deriden İşlenmiş Bavul, Çanta vb. İmalatı	Derinin tabaklanması, bavul el çantası vb. imalatı Ayakkabı imalatı
Ağaç ve Mantar Ürünleri (Mobilya hariç) İmalatı	Kereste ve parke sanayii Ağaç ve mantar ürünleri sanayii
Kağıt ve Kağıt Ürünleri İmalatı	Kağıt ve kağıt ürünleri imalatı
Basım ve Yayım İmalatı	Yayımlar Basım ve hizmet faaliyetleri, plak, kaset vb. çoğaltılması
Kok Kömürü Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri İmalatı	Kok fırını ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı
Kimyasal Madde Ürünleri İmalatı	Ana kimyasal maddeler, sentetik kauçuk ve plastik hammadde imalatı Kimyasal gübre ve azotlu bileşiklerin imalatı

Kimyasal Madde Ürünleri İmalatı (Devamı)	Zirai-kimyasal ürünler ile boya vernik vb. maddelerin imalatı Eczacılıkta ve tıpta kullanılan ürünlerin imalatı Temizlik, kozmetik, b.y.s. kim.ürünler ve suni ve sentetik elyaf imalatı
Plastik Kauçuk Ürünleri İmalatı	Kauçuk ürünleri imalatı Plastik ürünleri imalatı
Metalik Olmayan Diğer Mineral Madde İmalatı	Cam ve cam ürünleri imalatı Seramik ürünleri imalatı Çimento, kireç ve alçı imalatı; bunlarla sert.maddelerin imalatı Taşın işlenmesi ve b.y.s. metalik olmayan ürünlerin imalatı
Ana Metal Sanayii	Demir-çelik ana sanayii Demir-çelik dışındaki ana metal sanayii Döküm sanayii
Metal Eşya Sanayii (Makine Teçhizat Hariç)	Metal yapı malzemeleri, tank, sarnıç ve buhar kazanı imalatı Diğer metal eşyaların imalatı, metal işleri ile ilgili hizmet faaliyeti
B.Y.S. Makine ve Teçhizat İmalatı	Genel amaçlı makine imalatı Özel amaçlı makinelerin imalatı B.y.s. ev aletleri imalatı
Büro Muhasebe ve Bilgi İşleme Makineleri İmalatı	Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri imalatı
B.Y.S. Elektrikli Makine Cihazları İmalatı	B.y.s. elektrikli makine ve cihazların imalatı
Radio,TV Haberleşme Cihazları İmalatı	Radio, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı
Tıbbi, Hassas ve Optik Alet, Saat İmalatı	Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ve saat imalatı
Taşıt Araçları ve Karoseri İmalatı	Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı-römork imalatı
Diğer Ulaşım Araçları İmalatı	Deniz taşıtlarının yapımı ve onarımı Demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonlarının imalatı Hava ve uzay taşıtları imalatı B.y.s. ulaşım araçları imalatı
Mobilya İmalatı, B.Y.S. Diğer İmalat	Mobilya imalatı B.y.s. diğer imalatlar

Hizmetler	Elektrik üretimi, iletimi ve dağıtımı Gaz üretimi ve dağıtımı Suyun toplanması, arıtılması ve dağıtılması İnşaat Motorlu taşıtların satışı, bakımı ve onarımı; yakıtının perakende satışı Toptan ticaret ve tic. komisyonculuğu (motorlu taşıtlar hariç) Perakende ticaret, kişisel ve ev eşyalarının tamiri (motorlu taşıtlar hariç) Oteller, moteller, pansiyonlar, kamp. ve diğer konaklama yerleri Lokanta, kahvehane, bar ve yeme içme yerleri Demiryolu taşımacılığı Karayolu taşımacılığı ve boru hattıyla taşımacılık Denizyolu taşımacılığı Havayolu taşımacılığı Destekleyici ve yardımcı ulaştırma faal.; seyahat acentelerinin faaliyetleri Posta ve telekomünikasyon Mali aracı kuruluşlar ve bunlara yardımcı faaliyetler Sigorta ve emeklilik fonları ile ilgili faaliyetler Gayri menkul faaliyetleri Operatörsüz makine ve teç. ile kişisel eşya ve ev eşyalarının kiralanması Bilgisayar ve ilgili faaliyetler Araştırma ve geliştirme hizmetleri Diğer iş faaliyetleri Eğitim hizmetleri Sağlık işleri ve sosyal hizmetler İş, işveren ve meslek kuruluşlarının faaliyetleri Eğlence, dinlenme, kültür ve sporla ilgili faaliyetler Diğer hizmet faaliyetleri Kamu hizmetleri Konut sahipliği
-----------	---

