

tepav

türkiye ekonomi politikaları araştırma vakfı

ERCIT Projesi: REACH'e uyum stratejilerine giriş

Doç. Dr. Sibel Güven

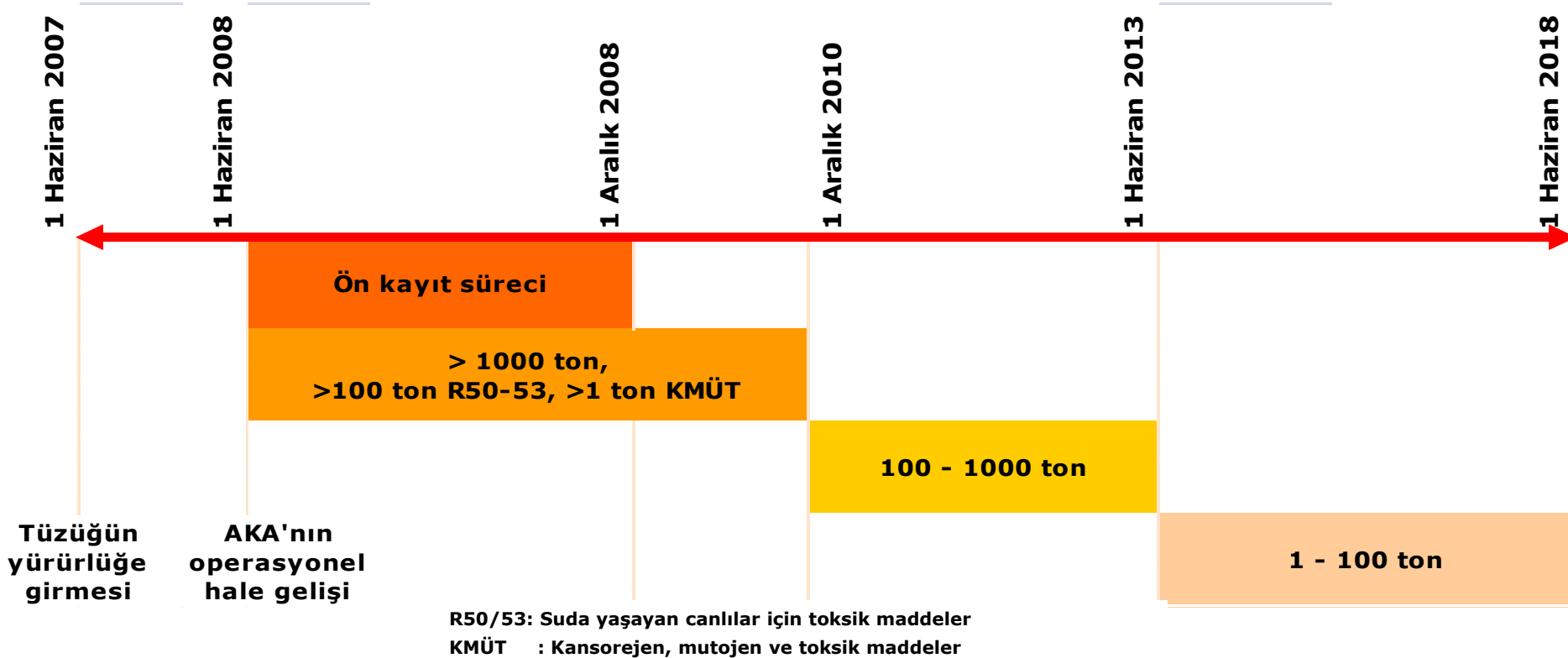
İstanbul, 30 Temmuz 2008

Çerçeve

- REACH nedir? Neden önemlidir?
- Kimler, nasıl etkilenecek?
- REACH'in getirdiği maliyetler
- ERCIT projesi
- Uyum Stratejisi Tasarımı
- ERCIT Projesi ve İşbirliği

REACH nedir?

- REACH, AB'de üretilen ve AB pazarına ithal edilen kimyasal ürünler için,
 - kayıt
 - değerlendirme
 - izin
 - kısıtlamaprosedürlerini yeniden belirlemektedir.



Ön kayıt ve kayıt nedir?

■ Ön kayıt nedir?

- 1 Haziran 2008 – 30 Kasım 2008 tarihleri arasında ön kayıt yaptırarak;
 - Kayıt için tanınan süreden yararlanabilirler
 - SIEF'lere girerek veri-bilgi, test maliyetlerini azaltabilirler

■ SIEF nedir?

- Madde Bilgileri Değişim Forumu
- Ön kayıt sonrasında forumdaki şirketler ellerindeki bilgileri veri havuzunda birleştirerek maliyet paylaşımı ve ortak test yapabilecekler

■ Kayıt nedir?

- 1 Aralık 2008'den sonra AB'de üretilen ve AB'ye ithal edilen tüm kimyasal maddelerin Helsinki'de kurulan Avrupa Kimyasallar Ajansı (AKA)'na kayıtlı olması gerekmektedir

REACH neden önemlidir?

- Kaydı olmayan malların AB’de üretimi veya AB pazarına girişi mümkün olmayacaktır
 - Maddeler
 - Müstahzarlar içindeki maddeler
 - Eşyalar içindeki maddeler
- REACH şirketlere ilave maliyetler getirecektir

Şirketlerimiz kendi başlarına ön kayıt yaptıramaz

- Kimler ön kayıt ve kayıt yaptırabilir?
 - AB'de yerleşik üreticiler
 - AB'de yerleşik ithalatçılar
 - AB'de yerleşik tek temsilciler
- Türk şirketleri için farklı ön kayıt ve kayıt stratejileri
 - Mevcut ithalatçılar ile kayıt olmak
 - AB'de kurulmuş tek temsilci firmalar ile kayıt olmak
 - AB'de ithalatçı firmalar kurmak
 - AB'de tek temsilci firmalar kurmak

Sadece kimya sektörü için mi önemli?

- Kimyasal ara girdi kullanan tüm sektörlerin ihracatı etkilenebilir

- Tekstil, deri ve hazır giyim
- Ambalaj ve paketleme
- Demir-çelik sektörü
- Kağıt ve selüloz sanayi
- Çimento sektörü

Alt kullanıcı sektörler nasıl etkilenecek?

■ Yeni yükümlülükler gelecek:

- Alınan kimyasalların REACH'e uygun olup olmadığını araştırma
- Kimyasalların kullanım alanlarını ve tedarik ilişkilerini raporlama
- Kimyasal ürünlerde olası fiyat artışından doğacak maliyetleri azaltmak için ikame ve yenilikçilik araştırmaları

Sadece ihracat mı etkilenmektedir?

- REACH'e uyum sadece ihracat sorunu olarak görülmemeli
 - ➔ AB üyelik perspektifi
 - REACH'in iç mevzuata uyumlaştırılması
 - ➔ İthalata etkisi
 - AB ülkelerinden yapılan ithalat
 - AB dışı ülkelere yapılan ithalat değerlendirilmeli

İthalat da REACH'ten etkilenecek

- AB dışından alınan kimyasal ara ve nihai girdiler
 - ➔ AB'ye satılıyorsa:
 - Ön kayıt ve kayıt işlemlerini kim yürütecek?
 - Maliyeti kim üstlenecek?
 - ➔ AB'ye ihraç edilmese bile ürün fiyatlarında bir artış olur mu?
- AB'den alınan kimyasal ara ve nihai girdiler
 - ➔ Ürün fiyatlarına nasıl yansıyacak?
 - ➔ AB dışı ülkelerdeki tedarikçilere yönelmemiz gerekir mi?

REACH'e Uyum Süreci

- REACH tüzüğü farklı aşamalardan oluşan oldukça karmaşık bir sistem getirmekte
- Uyum sürecinde farklı maliyetler söz konusu:
 - Doğrudan
 - Dolaylı

REACH'in doğrudan maliyetleri

- Tek temsilci maliyetleri
- AKA'nın dosya ücretleri
- Test maliyetleri: SIEF'lere girilip girilemediğine göre farklılık gösterecektir
- Prosedürleri takip edecek insan kaynağı maliyeti vb.

REACH'in dolaylı maliyetleri

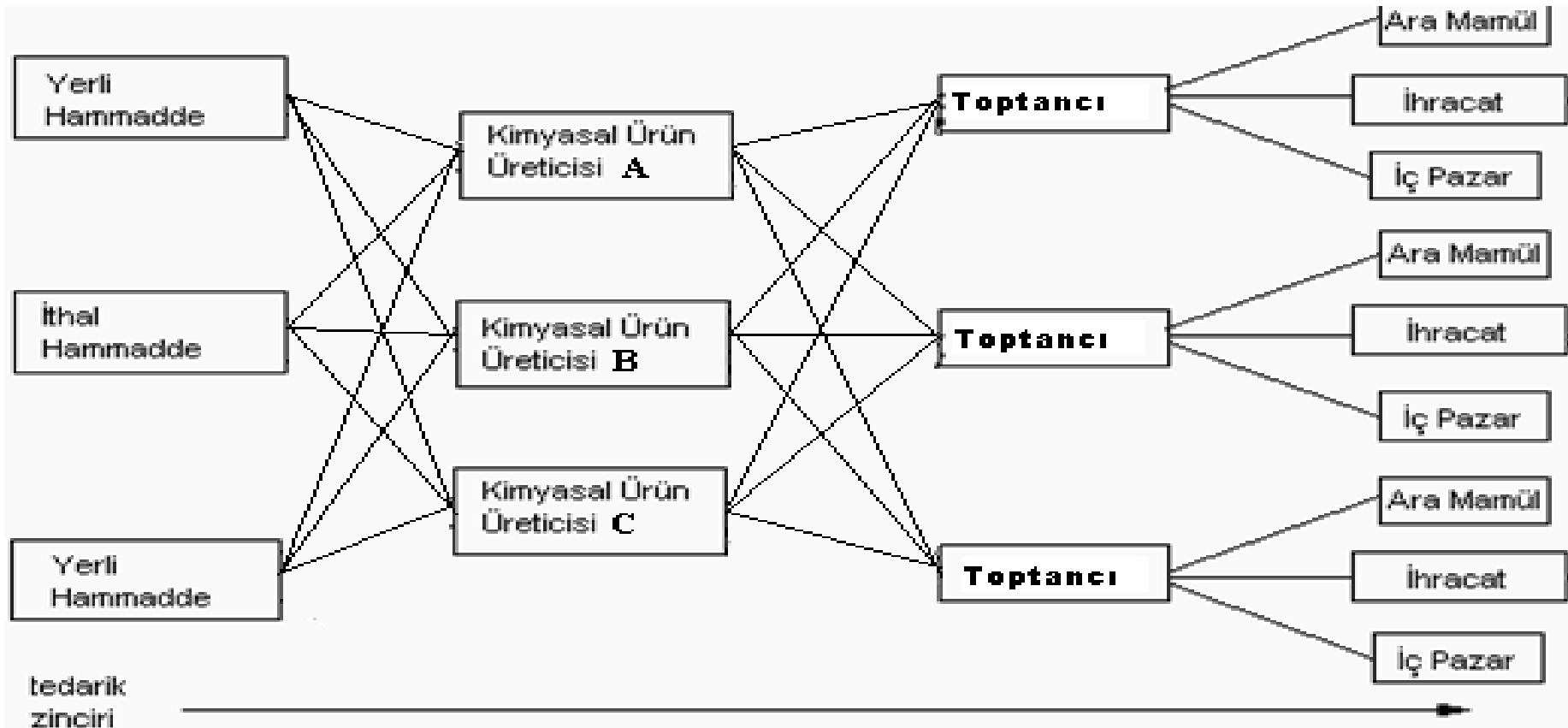
- Ön kayıt ve kayıt için gerekli finansman maliyeti
- İthal ara girdi kayıt işlem maliyetleri
- Kayıtlı ithal girdinin artan satış fiyatları
- Farklı madde kullanımı ikame maliyeti
- Ar-Ge maliyetleri vb.

Tek bir uyum stratejisi yeterli mi?

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

Tedarik zincirinin önemi

- Tedarik zinciri analizi, en basit ifadeyle firmaların girdi-çıkışı ilişkilerinin incelenmesidir



ERCIT Projesinin Gerekçesi

- Böylesine kapsamlı bir müktesebat için Türk Kimya Sektörü'nün hazırlanmasında
 - Kimya sektörü tedarik zincirinin
 - Hangi maddenin, hangi büyüklükte, kaç firma tarafından üretildiğinin
 - Hangi maddenin, kaç firma tarafından, ne kadar ihrac edildiğinin

bilinmesi gerekmektedir.

ERCIT Projesi bu nedenle başlatılmıştır

ERCIT Projesi

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

REACH Tüzüğü'nün Türkiye Kimya Sanayiine Ekonomik Etkisinin Değerlendirilmesi Projesi

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

Proje Ortakları ve İştirakçileri

■ Ortaklar:

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

■ Proje İştirakçileri:

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



ERCIT Projesi: Amaçları

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

Uyum stratejisi tasarımı

1. Tedarik zinciri ilişkilerinin ortaya konması
2. Firma prototiplerinin belirlenmesi
3. Alternatif uyum stratejisi maliyetlerinin belirlenmesi
4. Her bir prototipe uygun maliyet etkin uyum stratejisinin saptanması
5. Şirketlerin uyum stratejileri ile ilgili bilgilendirilmesi

Tedarik zinciri ilişkilerinin ortaya konması

- Mevcut veritabanları bütünleştirilecek
 - ➔ DTM'nin anket çalışmaları ve dış ticaret verileri
 - ➔ Sanayi Bakanlığı'nın Sanayi Envanteri çalışmaları
- Anket yapılacak
- Odak grupları aracılığıyla toplanacak öncül prototip firma bilgileri kullanılacak
- Ortaklarla yapılacak çalışmalarla AB ve küresel değer zinciri incelenecek

Firma prototiplerinin ortaya konulması

- Kimya sanayinin alt sektörleri ve kimyasal kullanan sektörlerle beraber onlarca farklı firma tipine ulaşmak mümkündür
- Firma tiplerini belirlemede şu bilgiler kullanılacaktır:
 - ➔ Firma tipi: Üretici, Üretici/İhracatçı, Dış Ticaret Firması
 - ➔ Çalışan Sayısı
 - ➔ Üretilen/Ticareti yapılan ürün sayısı ve miktarı
 - ➔ AB'ye ve AB dışı ülkelere yapılan ihracat bilgileri
 - Miktar
 - Madde sayısı
 - Müşteri sayısı
 - ➔ İthal ara girdi kullanımı
 - AB ülkelerinden
 - AB dışı ülkelere

Alternatif uyum stratejisi maliyetleri

- Uyum stratejisi maliyetlerini daha iyi anlamak için 3 adet hipotetik firma üzerinden alıştırma yapmakta fayda var
 - A Şirketi
 - B Şirketi
 - C Şirketi
- Bu 3 firma tipi sadece madde-müstahzar üreten ana kimya sanayisinden örneklenmiştir

Firma prototiplerine bakış (1)

■ A Şirketi

- Ölçek ekonomilerinden faydalananarak 100'ün üzerinde farklı madde ve müstahzarlar üreten
- 250'nin üzerinde çalışanı olan
- AB ülkeleri başta olmak üzere 100 milyon dolar üzerinde ihracat yapan
- AB ülkelerinde onlarca ithalatçısı bulunan
- Ara girdi olarak yerli kaynakların yanında AB dışı ülkelere ithalat yapan

Firma prototiplerine bakış (2)

■ B Şirketi

- İç piyasaya satmanın yanı sıra doğrudan ihracat yapan
- KOBİ statüsünde 100-249 çalışanı bulunan
- 20 çeşidin üzerinde madde ve müstahzar üreten
- 5 milyon dolar üzerinde ihracat yapan
- Ara girdiyi yerli kaynaklardan, AB ve AB dışı ülkelere doğrudan sağlayan

Firma prototiplerine bakış (3)

■ C Şirketi

- Çoğunlukla dolaylı ihracat yapan
- KOBİ statüsünde 10-99 çalışanı bulunan
- Yaklaşık 20 çeşit madde ve müstahzar üreten
- 1-2 milyon YTL üzerinde üretim yapan
- Ara girdiyi yerli kaynaklardan ve uzak doğudan sağlayan

Uyum stratejileri farklı olabilir

- Her 3 firmanın REACH ile ilgili farklı değerlendirmeleri ve farklı zorlukları olacaktır
 - ➔ A şirketi belli bir ölçeğin üzerinde olduğu için, AB’de kendi ithalatçısını veya tek temsilcisini kurmayı tercih edebilecekken,
 - ➔ B ve C şirketleri için karar vermek daha da güçtür.
 - Farklı ön kayıt ve kayıt alternatiflerinin maliyetleri neler?
 - Ön kayıt ve kayıt için gereken finansman sağlanabilecek mi?
 - İthal ara girdiler kayıtlı mı?
 - AB ithalatçıları ve Türk dış ticaret firmaları kayıt yaptırmış mı?

Uyum stratejilerini değerlendirmek önemlidir

- Politika yapıcılara düşen görev değişik firmalara, onların maliyet yapılarına uygun şekilde geliştirilmiş stratejiler önermektir
- Sektörü temsil edeceği düşünülen seçilmiş firma prototipleri için
 - ➔ Maliyet yapılarına uygun olarak kar optimizasyon modelleri kurulmalı
 - ➔ Bu modellerde ticaret yönlendirme dahil tüm seçeneklerin etkileri irdelenmeli
- Aksi taktirde bazı firmaların yükü hafifletilirken diğerlerine fayda sağlanamayabilir

ERCIT Projesi: İşbirliği

- Anlaşılacağı üzere ERCIT projesi ile
 - ➔ Türkiye’de üretilen kimyasal maddeler ile ilgili bir veritabanı oluşturulacak
 - ➔ Türk kimya sanayiinin tedarik zinciri ilişkileri irdelenecek
 - ➔ Türk kimya sanayinin AB ve küresel kimyasal değer zincirindeki yeri belirlenecek
 - ➔ Sektörün rekabetçiliğine ilişkin göstergeler geliştirilecek
 - ➔ Farklı firma tipleri belirlenecek
 - ➔ Farklı firma tiplerine göre optimum uyum stratejileri oluşturulacaktır
- Ancak tüm bunların yapılabilmesi için olmazsa olmaz tek ön şart işbirliğidir

Kurumlar Arası İşbirliği

- Kurumlar arası işbirliği tesis edilmelidir
 - Dış Ticaret Müsteşarlığı
 - Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
 - Çevre ve Orman Bakanlığı
 - Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
 - İMMİB (İKMİB) ve diğer ihracatçı birlikleri
 - Sanayi ve Ticaret Odaları
 - TOBB Kimya Sektör Meclisi
 - Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği ve diğer sektör örgütleri

Şirketlerle İşbirliği

- Şirketlerimizin projeye desteği kurumlar arası işbirliğinden de önemlidir
 - Projenin başarısı, incelenen verilerin zenginliğine bağlıdır
 - Şirketlerin sağlayacağı veri ve bilgiler REACH'e uyumun maliyetini azaltabilecektir
- Şirketlerle işbirliğinde Oda sisteminden yararlanılacaktır
- Şirketlerden toplanan bilgiler prototip firmaların oluşturulmasında kullanılacak, şirket mahremiyetini sarsmayacaktır

ERCIT Projesi: Genel Değerlendirmeler

- Dış ticaretimizin **devamlılığı** için REACH'in getirdiği ön kayıt ve kayıt işlemlerinin yerine getirilmesi gerekmektedir
- **Rekabetçiliğimizi** koruyabilmemiz ve hatta geliştirebilmemiz için doğru strateji ile REACH'e uyumlaşmak önemlidir
- Farklı firma tipleri için farklı stratejilerin '**doğru**' olabileceği unutulmamalıdır
- ERCIT projesi bu ihtiyaçtan yola çıkarak şirketlerimize **destek** olacak, şirketler uyum stratejileri ile ilgili **bilgilendirilecektir**
- Bunun için olmazsa olmaz tek ön şart da **işbirliği**dir

Odak grupları ve mülakatlar

■ Öğleden sonra neler yapacağız?

→ Belirlenen 5 odak grubunun her birinde iki ayrı oturum düzenlenecektir

1. Oturum: Sorun belirleme ve önceliklendirme çalıştayları
2. Oturum: Tedarik zincirinin niteliklerine yönelik bilgi toplanacaktır

Gruplara nasıl bölüneceğiz?

1. Doğrudan ihracat yapan kimyasal üreticileri:

- Mikro ve küçük ölçekli, 1-99 çalışan

2. Doğrudan ihracat yapan kimyasal üreticileri:

- Orta ve büyük ölçekli, 100 üzeri çalışan

3. Doğrudan ihracat yapmayan kimyasal üreticileri

4. Kimyasal ihracatı yapan dış ticaret firmaları

5. Kimyasal ürünleri ara girdi olarak kullanan alt kullanıcı sektör firmaları

Teşekkürler...

www.tepav.org.tr

www.tepav.org.tr/reach