



KAMBOÇYA VE VIETNAM TİCARETİN ROTASINI DEĞİŞTİRECEK

GÜNDEM
BOSAD, İNOVASYON VE
MARKLAŞMAYLA AVRUPA
LİDERLİĞİNE OYNAYACAK

UZMAN GÖRÜŞÜ
URBAN CARE, ÜRETİMDE
BÖLGESEL FARKLILIKLARI
DİKKATE ALIYOR

RÖPORTAJ
GF HAKAN PLASTİK
İHRACATTA YÜZDE 20
BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR

Çalıştaylar

**Alım
Heyetleri**

**Ticaret
Heyetleri**

Fuarlar

**Ur-Ge
Projeleri**

**Tasarım
Yarışmaları**

**Ar-Ge
Proje
Pazarı**

Seminerler



Discover
the potential



Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters' Association



Kimya sektörü olarak 2017 yılına iyi bir başlangıç yaptık. 2017 yılı için 15.5 milyar dolar ihracat hedefi koyan kimya sektörü yıla başarılı bir çıkışla başladı. Ocak ayı kimya ihracatımız geçtiğimiz yılın aynı ayına göre miktarda yüzde 27,08 artışla 1 milyon 607 bin ton, değerinde ise yüzde 23,62 yükselişle 1 milyar 237 milyon dolar bazında gerçekleşti. Sektör olarak bu başarı grafiğini sürdürebilmek amacıyla 2017-2023 yılları arasında yeni bir yol haritası belirledik. Türkiye ekonomisi için kritik bir öneme sahip olan sektörümüz neredeyse tüm sektörlerle hammadde ve ara malı temin eden yanı sıra ülke sanayisinin nabzını elinde tutuyor. Üretim, ihracat ve yarattığı istihdamla ülke ekonomisine sağladığı katkıyı her yıl artıran kimya sektörü, katma değer yaratma potansiyelinin yüksekliğiyle stratejik sektörler arasında yer alıyor. Dolayısıyla Türkiye Kimyevi Maddeler Sektörü İhracat Büyüme Stratejisi Raporu doğrultusunda 2023 ihracat hedefimize ulaşmamız için her yıl yüzde 20 oranında yurtdışına yaptığımız satışları artırmamız gerekiyor.

BOSAD, gelişen yapısıyla rekabetçiliği artıran Türk boya sanayinin gelecekte de rekabet gücünü koruması ve bölgenin üretim üssü haline gelmesi için atılacak adımları belirlemek üzere 'Türkiye Boya Sanayi Stratejik Gelişim Raporu'nu hazırladı. Raporunda, sektörün uygulanması gereken stratejiler ayrıntılı olarak ele alındı.

İKMİB olarak hayata geçirdiğimiz projelerden biri olan sosyoekonomik açıdan dezavantajlı konumdaki bireylerin mesleki eğitim alarak kimyanın farklı alt sektörlerinde istihdam edilmesini amaçlayan Kimya Sektörünün Yoksullukla Mücadelesi Projesi'ni uygulamaya başladık. Toplam bütçesi 1 milyon 100 bin TL olan proje kapsamında firmalarımızla görüşerek İK ihtiyaç analizini yapıyoruz. Elde edilecek veriler doğrultusunda sosyoekonomik bakımdan dezavantajlı 100 kişiye mesleki eğitim verilerek sertifika almaları sağlanacak. Ayrıca insan kaynakları portalı oluşturularak iş gücü piyasasına girişleri kolaylaştırılacak. Güçlü bir Türkiye için kendi ayakları üstünde durabilen güçlü kadınlara ihtiyacımız var. Bu doğrultuda projemizden yararlanacak 100 kişiden en az 25'i kadın olacak.

Keza İKMİB yönetim kurulu üyeleri ve medikal sektörden sivil toplum kuruluşları temsilcilerinin yer aldığı bir heyetle Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ve bakanlık yetkilileriyle bir araya geldik ve medikal sektörünü konuştuk. Görüşmede, yüksek rekabet gücüne sahip medikal sektörünün stratejik yatırımlar arasına girmesi gerektiğinin altını çizdik ve medikalın stratejik yatırımlar arasına alınması gerektiğini ifade ettik.

Bütün bu gelişmeler ışığında 2017 yılının sektörümüz ve ülkemiz adına çok iyi geçeceği inancıyla, daha başarılı bir gelecek için çalışmaya devam edeceğimize gönülden inanıyorum.

Murat AKYÜZ
İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı

Chemist

06 MONİTÖR

Sektörel gelişmeler ve AB uyum yasaları çerçevesindeki güncel konular 'Monitör' sayfalarında...

12 HABER

İKMİB, Türkiye Kimyevi Maddeler Sektörü İhracat Büyüme Stratejisi Raporu'yla sektörün 2023'e kadar olan yol haritasını çıkardı. Buna göre sektör, her yıl yüzde 20 ihracat artışı yakalamalı.

14 GÜNDEM

BOSAD, değişen dünya düzeninde Türk boya sanayisinin gelişimi ve ülkemizin bölgesel üs olması için 'Türkiye Boya Sanayi Stratejik Gelişim Raporu'nu hazırladı.

20 HABER

İKMİB, medikal sektörünün sivil toplum kuruluşlarının temsilcileriyle birlikte Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ve bakanlık yetkilileriyle bir araya gelerek, medikal sektörünün sorunlarını konuştu.

22 YENİ PAZARLAR

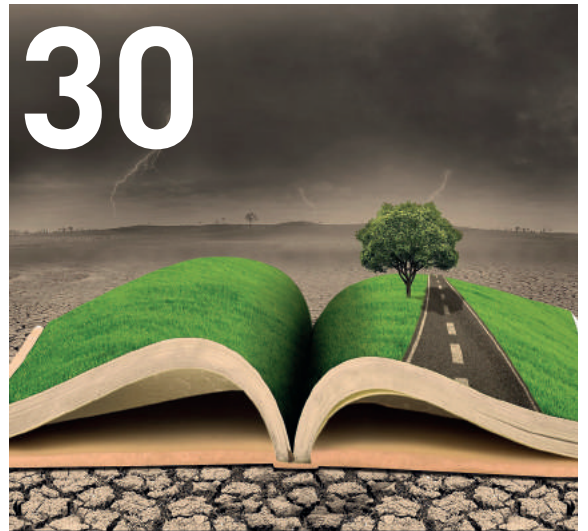
Türkiye'nin yeni pazar arayışında avantaj sağlayacak iki ülke olan Vietnam ile Kamboçya, gelişen ekonomileri, iş gücünün ucuz olması ve yatırım için sunduğu teşviklerle iş birliğini cazip hale getiriyor.

30 YÖNETMELİK

AB'nin REACH Tüzüğü'nü uyumlaştırmayı hedefleyen 'Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İznı ve Kısıtlanması Hakkında Yönetmelik' ocak ayının sonunda yeniden görüşe açıldı.

34 YARDIM MASASI

REACH Tüzüğü Aday Liste'ye dört SVHC madde daha eklendi. Böylece listede yer alan maddelerin doğrudan veya karışımla Avrupa Ekonomik Alanı ülkelerine gönderilmesinin firmalara bazı yükümlülükleri var.





22



Chemist

YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi
İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamuller İhracatçıları
Birliği (İKMİB) adına Coşkun Kıriloğlu

Yönetim Yeri
Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. Dış Ticaret
Kompleksi 34530 Yenibosna/İstanbul
Tel: (0212) 454 00 00 Faks: (0212) 45400 01

Yayın Kurulu
Coşkun Kıriloğlu, Hüseyin Ceylan, Necmi Sadıkoğlu

YAYINA HAZIRLIK



Genel Yönetmen
Gürhan Demirbaş

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser Soygüder Yıldız

Görsel Yönetmen
Hakan Kahveci

Editör
Selim Özgen

Grafik Tasarım
Tijen Kızıler Şahman

Fotoğraf Editörü
Eren Aktaş

Reklam Rezervasyon:
Mehtap Yıldırım
Tel: (0212) 440 28 39

Kurumsal Satış Yöneticisi:
Özlem Adas
Tel: (0212) 440 27 65

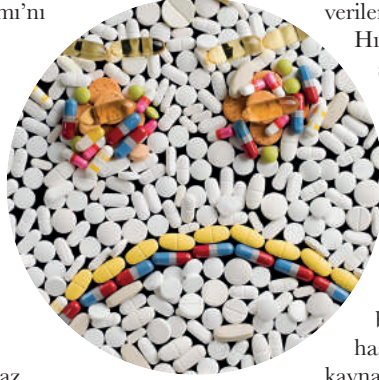
İletişim
Tel: (0212) 440 27 63-(0212) 440 29 68
e-posta: ajansd@dunya.com
www.ajansdyayincilik.com

Baskı
İstanbul Basım Promosyon
Basın Ekspres Yolu Cemal Ulusoy Cad.
No:38/A 34620, Sefaköy-İstanbul
info@istanbulprinting.com Tel: (0212) 603 26 20

Chemist Dergisi İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamuller İhracatçıları Birliği adına Ajansd tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Chemist Dergisi'nin isim ve yayın hakkı İKMİB'e aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf ve illüstrasyonların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Yazıların sorumluluğu yazarlara, ilanların sorumluluğu sahiplerine aittir.

ANTİBİYOTİK KULLANIMINDA YENİ DÖNEM

Sağlık Bakanlığı, 'Akılcı Antibiyotik Kullanımı'nı yaygınlaştırmak amacıyla bir toplantı düzenledi. Sağlık Bakanı Recep Akdağ, antibiyotiklerin gereksiz kullanımı ve bakterilerin de antibiyotiklere dirençli olması nedeniyle Türkiye'nin bu alanda OECD ülkeleri içinde en kötü durumda olduğunu ifade etti. Bakanlık olarak antibiyotiklere yılda 1 milyar lira ödendiğini açıklayan Recep Akdağ, doktorların artık hastanın antibiyotik kullanıp kullanmayacağına beş dakikada sonuç veren hızlı tanı testiyle karar vereceğini bildirdi. Bakan Akdağ, boğaz kültür testinin uzun sürmesi nedeniyle bundan böyle aile, çocuk, kulak-burun-boğaz ve acil servis hekimlerine beta mikrobunu muayene sırasında tespit edebileceği bir test



verilerek, uygulamanın gerçekleştirileceğini söyledi. Hızlı beta testiyle hastanın boğazından alınan sürüntüde sadece beta çıkarsa antibiyotik kullanacağını kaydeden Bakan Akdağ, "Antibiyotik kullanımında OECD ülkeleri arasında en kötü durumdayız. Ülke olarak bunun üstesinden geleceğiz. Hasta, antibiyotik kullanmadan önce doktoruyla görüşmeli, doktorları antibiyotik yazmaya zorlamamalı. Antibiyotik ateş düşürücü değil. Polikliniğe başvuran her üç hastadan biri antibiyotik kullanıyor. Bakteri kaynaklı hastalıkta antibiyotik kullanılır, ancak virüs kaynaklı hastalıklarda antibiyotik kullanılmaz" şeklinde konuştu. 'Akılcı Antibiyotik Kullanımı' ile ilgili vatandaşların bilgilendirilmesi için spot, afiş ve el ilanları hazırlanarak kamuoyunda tanıtım faaliyetleri yürütülecek.

AKADEMİSYENLER 'TEKNOLOJİK BOR BOYASI' ÜRETTİ

Sakarya Üniversitesi (SAÜ) Fen-Edebiyat Fakültesi Kimya Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Salih Zeki Yıldız ile Doç. Dr. Uğursoy Olgun, yaklaşık yedi yıllık çalışmalarının ardından bor elementini ftalosiyanimle işleyerek kimyasal reaksiyona girme potansiyeli ve yüzey alanı çok daha fazla olan yeni nanobor tozu üretti. Geliştirilen bu katalizörü ileri teknoloji kimyasal boya sentez yöntemlerini kullanarak çeşitli metallerle reaksiyona tabi tutan öğretim üyeleri, daha önce bilimsel literatürde bilinmeyen, tamamen yeni fiziksel ve kimyasal özelliklere sahip olan teknolojik bor boyasını imal etti. Yüksek floresans özelliğe sahip bor boyasının üretimi için geliştirilen yöntem sayesinde çok daha kolay reaksiyon şartlarında yüksek



verimlerle üretim yapılabilir. Fransa'daki kimya sektöründe faaliyet gösteren bir firmaya ilk ihracatı yapılan ürün güneş enerjisinden yararlanılarak elektrik üretimi yapan fotovoltaik panel, sağlıklı dokulara zarar vermeden kanserli hücrelerin yok edilmesini sağlayan bir ışın tedavisi yöntemi olan fotodinamik terapi, organik ışık yayan diyot, antibakteriyel formülasyonlar, dokunmatik ekranlar, optik filtre ve ışık absorplayıcı gibi birçok alanda kullanılıyor. Gelişmiş floresans ışına özelliğine sahip bor boyalarını çok daha kolay şekilde ve yüksek verimle üretilmesini sağlayan yöntemin Sakarya Teknokent bünyesinde gerçekleştirilen uluslararası patent başvuru süreci devam ediyor.

İÜ'DE İKİ BULUŞA PATENT

İstanbul Üniversitesi (İÜ) Mühendislik Fakültesi öğretim üyelerinin çabalarıyla hayata geçirilen iki buluş patent almaya hak kazandı. İÜ'den yapılan açıklamaya göre öğretim üyelerinin, İÜ Bilimsel Araştırma Projesi Koordinasyon Birimi tarafından destekli çalışmaları sonucu iki buluşun 20 yıl korumalı incelemeli patent tescilleri alındı. 'Antibakteriyel acacia Senegal/Fe-silika nanobiyokompoziti' isimli buluş, İÜ Mühendislik Fakültesi Kimya Bölümü Fizikokimya Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ayben Kilislioğlu, Doç. Dr.

Tuba Şişmanoğlu ve Dr. Aysen Kolan tarafından gerçekleştirildi. 'Fotokatalitik Yöntemle Yüksek Seçimlilikte Benzaldehit Üretimi' başlıklı buluş ise İÜ Mühendislik Fakültesi Kimya Mühendisliği Bölümü Proses ve Reaktör Tasarımı Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Gülin Selda Pozan Soylu tarafından hayata geçirildi. Açıklamada, buluşlarının geldiği son nokta konusunda görüşlerine yer verilen Prof. Dr. Ayben Kilislioğlu, son çalışmalarıyla artık insanlığa faydalı olma aşamasına geldiğini belirtti.

CHEMSPEC EUROPE PROFESYONELLER İÇİN KAPILARINI 32'NCİ KEZ AÇACAK

Saf ve özelleştirilmiş kimyasallar için uluslararası bir sergi olarak öne çıkan Chemspec Europe 2017, üretici, tedarikçi ve kimyasal distribütörlerin ürün ve hizmetlerini endüstri sektöründeki profesyonellerle buluşturuyor. Çeşitli saf ve özelleştirilmiş kimyasalları kapsayan organizasyonun bir başka özelliği de yeni AR-GE projelerinin sonuçlarını

endüstriyle paylaşması. Etkinliğin dünya çapındaki 32'nci organizasyonu ise 31 Mayıs-1 Haziran 2017 tarihleri arasında Güney Almanya'nın kimyasal sanayi için merkezi konumdaki Münih'te gerçekleşecek. Chemspec Europe 2017, Münih Fuar Merkezi'nde A5 ve A6 numaralı salonlarda organize edilecek.

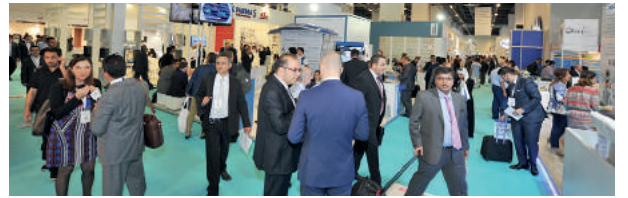
KATILIMCI PROFİLİ VE KONULAR

- Yapıştırıcılar ve sızdırmazlık malzemeleri
- Agro
- Analitik donatımı
- Biyo bazlı kimyasallar
- Biyokatalizörler
- Katalizörler
- Kimyasal ara ürünler
- Kaplamalar
- Renklendiriciler ve boyalar
- Sözleşme ve ücretli üretim
- Sözleşmeli araştırma hizmetleri
- Kozmetik, banyo malzemeleri ve kişisel bakım
- Özel sentez
- Dağıtım hizmetleri
- Elektronik kimyasallar
- Patlayıcı kimyasallar
- Aromalar
- Akış kimyası çözümleri
- Gıda maddeleri
- Genel kimyasallar
- Yeşil kimya
- Ev kimyasalları
- Endüstriyel kimyasallar
- Endüstriyel temizlik deterjanları
- Laboratuvar donatımı
- Deri ve tekstil kimyasalları
- Lojistik
- Petrol sahası ve madencilik kimyasalları
- Dış kaynak hizmetleri
- Peptidler ve proteinler
- Petrokimyasallar
- İlaç
- Bitki ekipmanları
- Plastik katkı maddeleri
- Polimerler
- İşleme donatımı
- Üretim ekipmanı
- Kağıt hamuru ve kağıt kimyasalları
- REACH/düzenleyici hizmetler ve ürünler
- Reprografik kimyasallar ve mürekkep kimyasalları
- Reoloji modifikatörleri
- Stabilizatörler
- Tedarik zinciri hizmetleri
- Yüzeysel aktif maddeler
- Test ekipmanları
- Su arıtma kimyasalları
- Vakıflar

İLAÇ SEKTÖRÜNÜN DEVLERİ CPhI İSTANBUL'DA BULUŞACAK

Dünya ilaç devlerinin Avrasya'daki ortak buluşma noktası CPhI İstanbul 2017, 8-10 Mart 2017 tarihleri arasında İstanbul EXPO Center'da düzenlenecek organizasyonla sektörün önde gelen firmalarını ağırlayacak. İlaç sektörü için yükselen bir değer olan İstanbul, Asya, Avrupa ve Afrika Kıtası'nın merkezinde yer alan stratejik konumu, gelişen ekonomisi ve altyapısı sayesinde sektöre önemli fırsatlar sunacak.

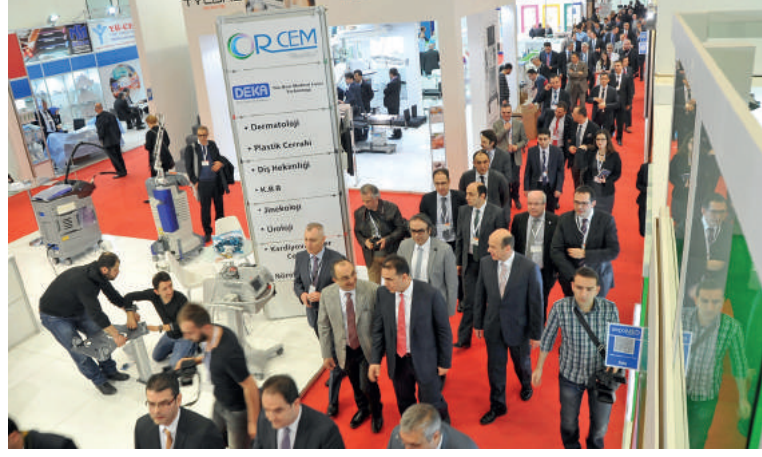
Bu yıl dördüncü kez İstanbul EXPO Center'da ilaç endüstrisini bir araya getirecek Avrasya'nın en büyük ilaç fuarı CPhI İstanbul, ihtiyaca yönelik segmentler ve seminerleriyle Türkiye'nin sektörde yükselen değerini dünyaya tanıttık. Sektör için önemli çözümleri tek bir çatı altında toplayan CPhI İstanbul, ilaç endüstrisine yönelik dört farklı kategoride tedarikçi, yerli ve yabancı alıcıları bir araya getirecek. CPhI



İstanbul, ilaç ve içerikleri konusunda tedarikçilerle alıcıları buluştururken, bir diğer kategori ICSE İstanbul da ilaç endüstrisine servis sağlayan firmalarla alıcılar arasında sıcak temas kurulmasını sağlayacak. InnoPack İstanbul kategorisinde ise katılımcılar en son yenilikleri izleyerek, ambalaj ve benzeri çözümleriyle ilaç dağıtım sistemlerine ulaşabilecek. Fuarın bir diğer kategorisi olan P-MEC İstanbul'da da ilaç sektörüne yönelik en yeni makine, ekipman ve teknoloji ürünleri sergilenecek. Başta Özbekistan ve İran olmak üzere Ortadoğu ve Kuzey Afrika'dan gelecek alım heyetleriyle katılımcı firmalar arasında ikili görüşmelere sahne olacak fuarda, Türkiye'de ilaç sektörünün üretim kapasitesi, teknoloji ve AR-GE'deki gelişmeler katılımcılarla paylaşılacak. Yerli ve yabancı otoritelerin katıldığı seminerlerde ise sektörde son dönemde yaşanan gelişmeler masaya yatırılacak.

EXPOMED 24'ÜNCÜ KEZ KAPILARINI AÇMAK İÇİN GÜN SAYIYOR

Avrasya Bölgesi'nin ve Türkiye'nin medikal alandaki en önemli buluşma platformu olan EXPOMED Fuarı, 24'üncü kez kapılarını açmaya hazırlanıyor. Bu yıl 30 Mart-2 Nisan 2017 tarihleri arasında sektör profesyonellerinin ziyaret edebileceği EXPOMED, dört gün boyunca sağlık sektöründeki en yeni teknolojilerin, AR-GE ve inovasyon harikası ürünlerin sergileneceği bir alan olacak. 50 ülkeden bin 100'ün üzerinde katılımcı firmayı aynı çatı altında buluşturacak olan fuar kapsamında bu yıl ilkler yaşanacak. 2017 yılında üç temel



ürün grubuna göre ayrılan salonlarda, ziyaretçiler aradıkları ürünleri daha kolay bulabilecek. Ortopedi ve sarf malzemeleri yedi-sekiz ve dokuzuncu salonda, elektro medikal ekipman ve medikal teknoloji ürünleri üç ve dördüncü salonda yer alırken, hastane yapı ve tıbbi tesis yönetimi ise ikinci salonda ziyaretçilerini ağırlayacak. Öte yandan yerli ve yabancı sektör profesyonellerini bir araya getirme hedefiyle gerçekleştirilen fuar, dünyanın farklı noktalarında İstanbul'a gelecek olan alım heyetlerine de buluşma noktası olmayı amaçlıyor.

BIYOSİDAL ÜRÜNLERE YENİ DÜZENLEME GELDİ

Türkiye'de biyosidal ürünlerin ruhsatlandırılması, piyasaya arzı 'Biyosidal Ürünler Yönetmeliği' hükümlerine göre yapılıyor. Söz konusu yönetmelik hükümlerine göre biyosidal ürünlerde bir veya birden fazla aktif madde bulunabilir. Ancak kullanılan biyosidal ürünlerin içeriğinde kontrolsüz şekilde birden fazla aktif madde kullanılması, bazı ürünlerde yüksek doz, bazı ürünlerde de düşük doz kullanımına neden oluyor. Bu durum karşısında çevreye gereğinden fazla kimyasal madde atılmakla birlikte, düşük doz kullanımı ayrıca haşerelerde direnç gelişimine yol açıyor.

İstenmeyen bu sonuçların bertaraf edilmesi veya en aza indirilmesi için haşere kontrolünde kullanılan birden fazla aktif maddeli biyosidal ürünün, ruhsatlandırılırken uyulması gereken hususlara yönelik Türk Halk Sağlığı Kurumu tarafından bakanlık oluru yayımlandı. Bu kapsamda daha önce

bakanlık tarafından ruhsatlandırılan birden fazla aktif madde içeren ve haşere kontrolünde kullanılan biyosidal ürünlerin 30 Haziran 2017 tarihine kadar üretimine/ithalatına, üretim/ithalat tarihinden itibaren raf ömrü kadar piyasada kalmasına izin verilmesi, bu tarihten sonra üretim/ithalat yapan ve raf ömrü geçtikten sonra piyasada bulunan ürünler hakkında ilgili mevzuat doğrultusunda yasal işlem yapılmasına karar verildi.



2017 YILI BIYOSİDAL FİYAT TARİFELERİ VE ANALİZ BİLGİLERİ REHBERİ YAYINLANDI



6 Ocak 2017 itibarıyla Döner Sermaye Yönetimi Daire Başkanlığı koordinasyonu ve ilgili daire başkanlıkların işbirliğinde oluşturulan 'Fiyat Tespit Komisyonu' tarafından yürütülen çalışmalar tamamlandı. Buna göre, Türkiye Halk Sağlığı Kurumu merkez laboratuvarlarıyla müdürlüklerine bağlı halk sağlığı laboratuvarlarınınca gerçekleştirilen tahlil, tetkik, eğitim, biyolojik ürün ve diğer hizmetlerle ilgili 2017 mali yılı fiyat tarifelerini içeren kitapçık yayımlandı. Bu kapsamda harç ücretleri güncellendi ve 'biyosidal ürün envanter başvuru' işlemleri için 'biyosidal ürün envanter değerlendirme ücreti' 250 TL oldu.

KİMYA ENDÜSTRİSİNDEN İKİ AYDA 2 MİLYAR 589 MİLYON DOLARLIK İHRACAT

İKMİB verilerine göre, şubat ayında kimya ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre miktarda yüzde 5,14 artışla 1 milyon 720 bin ton, değerinde ise yüzde 18,56 yükselişle 1 milyar 352 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Türkiye sanayinin öncü sektörlerinden kimya endüstrisi, ihracatta yakaladığı artış ivmesini şubat ayında da sürdürdü. Şubat ayında kimya ihracatı 2016 yılının aynı dönemine göre miktarda yüzde 5,14 artışla 1 milyon 720 bin tona, değerinde ise yüzde 18,56 yükselişle 1 milyar 352 milyon dolara ulaştı. Şubat ayı ihracatında Mısır, Birleşik Arap Emirlikleri, Singapur, Almanya, Irak, Yunanistan, İtalya, İran, ABD ve Suudi Arabistan ilk 10 ülke olarak sıralandı. Kimya sektörünün hedef pazarları arasında önemli bir yeri bulunan ABD'ye yapılan ihracatın yeniden yükselişe geçmesi şubat ayının en dikkat çeken gelişmelerinden biri oldu. ABD'ye gerçekleştirilen ihracatta miktarda yüzde 384,79, değerinde ise yüzde 72,55 artış yaşandığı ve yeniden en çok ihracat yapılan ilk 10 ülke arasına girdiği görüldü.

Mineral yağlar yükselişte

Kimyanın alt sektörlerinin şubat ayında gerçekleştirdiği ihracat rakamları incelendiğinde, mineral yağlar ve ürünlerinin yükselişine devam ettiği ve 407 milyon 780 bin dolarlık dış satışla liderliğini koruduğu gözleniyor. Plastikler ve mamulleri 400 milyon 215 bin dolarlık ihracatla ikinci sırada yer alırken, üçüncülüğü 93 milyon 893 bin dolarla kauçuk ve kauçuk eşyalar üstlendi. Ocak-şubat dönemini kapsayan ihracat rakamlarına bakıldığında ise kimya endüstrisinin ihracatı geride bıraktığımız yılın aynı dönemine göre miktarda yüzde 14,70 artışla 3 milyon 328 bin ton, değerinde ise yüzde 20,91 yükselişle 2 milyar 589 milyon dolara ulaştı. Kimya sektörünün ocak-şubat döneminde en çok ihracat yaptığı ilk 10 ülke; Birleşik Arap Emirlikleri, Singapur, Almanya, Irak, Mısır, İtalya, İran, İspanya, Yunanistan ve Malta olarak sıralandı.

İHRACATÇININ YÜKÜ HAFİFLEYECEK

Artan emtia fiyatlarının ihracata pozitif etki sağladığını belirten Murat Akyüz, şunları söyledi; "İhracatta art arda yaşanan artışlar hepimiz için umut verici. Ancak sanayicilerimizi bir kez daha risklere karşı uyararak istiyorum. 2017 yılında bütün sanayiciler finans kaynaklarını iyi belirlemeli. Finans kaynakları için gerek hükümet, gerekse ihracatçı birlikleri olarak bizler önemli çalışmalar yürütüyoruz. Bu çalışmaların sonunda teminatlara bağlı kredi imkanlarını artırarak sanayicimizin yükünü hafifletmeyi hedefliyoruz."

"Singapur'daki artış dikkat çekici"

Şubat ayı ihracat rakamlarını değerlendiren İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, "İhracatımızda yaşanan artışın şubat ayında da devam etmesi tüm sanayicilerimizi sevindirdi ve hedeflerimizi gerçekleştirme noktasında umut oldu. Bu yıl için yüzde 10'luk bir büyüme hedefliyoruz. Bu büyümeyi yakalamamız durumunda 2018 yılında çok daha olumlu gelişmeler yaşanacak. Rusya ve İsrail gibi sorun yaşadığımız iki ülkeyle olan ilişkilerin pozitif seyretmesi ihracatımıza da olumlu yansımaya devam ediyor. Rusya'ya ihracatımız değerinde yüzde 18,87 artarken, İsrail'e ihracatımız ise yüzde 15,81 yükseldi. Her iki pazardan alacağımız payın önümüzdeki aylarda daha da artacağını düşünüyoruz. Şubat ayında en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında Singapur'a yapılan ihracattaki artışlar dikkat çekiciydi. Singapur'a ihracatımız değerinde yüzde 256,54 arttı" dedi.

ŞUBAT AYINDA EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

Ülke	Şubat 2016 Değer (\$)	Şubat 2017 Değer (\$)	Değer Değişim %
MISIR	70.539.008,55	94.236.588,21	33,59
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	52.063.538,38	85.419.856,21	64,07
SİNGAPUR	20.386.397,02	72.685.587,25	256,54
ALMANYA	68.384.144,31	65.128.484,42	-4,76
IRAK	67.349.158,81	61.924.315,61	-8,05
YUNANİSTAN	39.078.459,87	50.911.115,74	30,28
İTALYA	38.678.790,51	46.385.170,10	19,92
İRAN	47.093.551,29	44.107.409,02	-6,34
A.B.D	22.260.160,46	38.409.731,22	72,55
SUUDİ ARABİSTAN	23.187.878,32	38.188.291,89	64,69



“TÜRKİYE, 2020 YILINDA DÜNYANIN EN BÜYÜK 14’ÜNCÜ İLAÇ PAZARI OLACAK”

CPhI İstanbul’un hazırladığı ‘Türkiye İlaç Endüstrisi Raporu’na göre; Türkiye ilaç pazarında 2016’da 2015 yılına kıyasla yüzde 17 büyümeye yaşandı ve 2 milyar kutu ilaç satışı gerçekleşti. Raporla ilgili açıklamada bulunan Dr. Cem Baydar, Türkiye’nin 2020 yılında dünyanın 14’üncü en büyük ilaç pazarı olacağını kaydetti.

Dünya ilaç devlerinin Avrasya’daki ortak buluşma noktası CPhI İstanbul, ilaç endüstrisinin nabzını tutan ve gelişmesine yön veren ‘Türkiye İlaç Sektörü Raporu’nu açıkladı. QuintilesIMS Türkiye’nin destekleriyle hazırlanan rapora göre; Türkiye ilaç pazarı 2016’da bir önceki yıla kıyasla yüzde 17 büyüdü ve 2 milyar kutu ilaç satışı gerçekleşti. Türkiye ilaç pazarının son beş senede yıllık bazda yüzde 12 büyüdüğünü belirten QuintilesIMS Türkiye

Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Ülke Müdürü Dr. Cem Baydar, 2020 yılında Türkiye’nin dünyanın 14’üncü en büyük ilaç pazarı olacağını altını çizdi.

Sektörün geleceğine yön veriyor

CPhI İstanbul 2017’nin resmi bilgi destekçisi olan QuintilesIMS Türkiye’nin katkılarıyla hazırlanan rapor, 2016 yılı Türkiye ilaç sektörüne dair en güncel istatistiklere ve yerel sektörün geleceğine yer veriyor. 80 milyona yakın

140 FİRMA KATILDI

Dünya ilaç devlerinin Avrasya’daki ortak buluşma noktası CPhI İstanbul 2017, 8-10 Mart tarihleri arasında sektörün önde gelen firmalarını dördüncü kez açtı. 140 yerli ve yabancı firmanın katılımcı olduğu fuar, 4 bin metrekarelik alanda gerçekleşti. Fuara Türkiye’nin yanı sıra Çin, Hindistan, Kore, İtalya gibi ülkelerden ilaç etken maddesi, ilaç paketleme, ilaç ambalajlama, özel hizmetler ve bitmiş ilaç üreticileri katıldı. 126’dan fazla ülkeden 4 bini aşkın ziyaretçinin geldiği fuar, farklı ihtiyaçlara cevap veren kategorilerinin yanı sıra bu yıl

ilk kez düzenlenen ‘biyoteknoloji konferansı’ ile sektörün geleceğini masaya yatırdı. Biyoteknoloji konferansında 15’i ulusal, 25’i uluslararası olmak üzere toplamda 40 konuşmacı sektörün nabzını tuttu. CPhI İstanbul; Avrupa, Kuzey Amerika, Güney Asya, Hindistan, Japonya, Çin, Kore ve Rusya’da düzenlenen CPhI fuarlarının bölgesel bir zinciri konumunda. CPhI İstanbul aynı zamanda Ortadoğu ve Afrika Bölgesi’ndeki ilaç endüstrisinin her boyutunu bir araya getiren lider bir ihtisas fuarı olma özelliğini taşıyor.

bir nüfusa ve Avrupa'nın altıncı en büyük ilaç pazarına sahip olan Türkiye, 22.1 milyar TL'lik satış hacmiyle dünyanın 17'nci en büyük ilaç pazarı haline geldi.

"Türkiye ilaç pazarı hacim ölçüğünde yüzde 4,7 büyüdü"

Yerel para birimindeki dalgalanmalarla birlikte küresel ve yerel ekonomide zorlayıcı dinamiklere rağmen Türkiye ilaç pazarı büyümeye devam ediyor. QuintilesIMS Türkiye'nin katkılarıyla hazırlanan rapora göre ilaç pazarının 2016 yılında değer ölçüğünde 22.1 milyar TL'ye ulaştığını belirten QuintilesIMS Dr. Cem Baydar; "2016 yılı içerisinde ilaç pazarında hacim ölçüğünde yüzde 4,7'lik bir büyümeyle 2 milyar kutu satış gerçekleşti. Beklediğimiz üzerinde gerçekleşen bu rakamlar sayesinde, Türkiye ilaç pazarı 2020 yılında dünya genelinde çok önemli bir ülke haline gelecek" dedi.

Sağlık sektörünün haritasını çıkardı

Gerçekleştirdikleri araştırmalarla Türkiye'nin sağlık sektörü haritasını çıkaran Baydar, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye ilaç pazarının büyümesinin temellerini incelediğimizde, hastane kanalı bu alanda dikkat çekiyor. Hastane kanalının özel ve kamusal yatırımlarla yüzde 28 oranında hızlı ve büyük bir büyüme kaydettiğini gözlemliyoruz. 25 binden fazla münferit eczaneden oluşan perakende pazarı da 2015'e kıyasla yüzde 15 oranında bir ivme yakaladı. Burada gerçekleşen alt büyümeler sonucunda da Türkiye ilaç pazarı bir önceki yıla göre yüzde 17 büyüme kaydetti" ifadesini kullandı.

Ağrı grubu birinci sırada

İlaçların kullanım alanına göre, ağrı grubu Türkiye ilaç pazarında bir önceki yıla kıyasla yüzde 21 büyümeyle en geniş tedavi alanı oldu. 1 milyon 646 bin TL'lik pazar değeriyle birinci sırada yer alan ağrı kesicileri, 1 milyon 435 bin TL ile antibakteriyellerin takip ettiğini belirten Baydar; "Yerel olarak tüketim alanlarımıza baktığımızda Türkiye'de en çok ağrı tedavisinde kullanılan ilaçların yer aldığını görüyoruz. Bu tedavi alanındaki ilaçların payı ise bir önceki yıla oranla yüzde 21 arttı. Sıralamaya baktığımızda ise ikinci sırada yer alan antibakteriyellerin ardından 1 milyon 419 TL'lik değer hacmiyle antidiyabetikler geliyor. Aynı zamanda veriler gösteriyor ki, yerel ürünlerin satıştaki payı yüzde 42'lere yükseldi. Pazarın yüzde 75'ini yerel ürünlerimiz oluşturuyor. Böyle bir tablo da Türkiye ilaç pazarının üretimde umut vadeden bir konumda olduğunu gösteriyor" açıklamasını yaptı.

Onkoloji hızlı büyüyecek

Onkolojik ilaçların değer ölçüğünde 1.4 milyar TL'ye



SAĞLIK BAKANLIĞI DESTEKLEDİ

CPhI İstanbul 2017, UBM EMEA İstanbul tarafından Sağlık Bakanlığı, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'nun (TİTCK) desteği, İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası'nın (İEİS) resmi ortaklığı ve DEVA Holding'in elmas, BD Medical Pharma'nın altın ve Koçak Farma'nın gümüş sponsorluğunda düzenleniyor. Türk ilaç ve serum sanayi, American Chemical Society, Shanghai Acebright Pharma Group, Analitik Kimya ve MTM de CPhI İstanbul'un sponsorları arasında yer aldı.

ulaştığını aktaran Dr. Baydar; "Toplam satışlardaki payı yüzde 7 oranında düşmesine rağmen onkolojik ilaç pazarı bir önceki yıla oranla yüzde 10 büyüdü. Bu büyüme oranları önümüzdeki beş yıl içinde onkolojinin en hızlı büyüyen tedavi grubu olacağını gösteriyor" dedi.

Devlet teşvikleri ihracatı olumlu etkileyecek

Türkiye ilaç endüstrisi ihracatının 2015 yılında 921 milyon dolar olduğunu aktaran CPhI İstanbul Marka Direktörü Mehmet Dükkancı, araştırma raporuyla ilgili şunları söyledi: "160 ülkeye ihracat gerçekleştiren Türkiye ilaç endüstrisinin, 2015 yılında ilaç ithalatı yüzde 2,6'ydı. Bu rakamlar cari açığın azalmasına olumlu katkı sağlıyor. Ayrıca devletimizin 2023 vizyonu ile şekillendirdiği teşviklerle ilerleyen süreçte ihracat rakamlarımızın olumlu olarak etkilemesini bekliyoruz. İşte bu noktada CPhI İstanbul olarak, gelişen Türk ilaç endüstrisinin bölgedeki ülkelerden gelen potansiyel ihracat müşterileriyle buluşmaları için ideal bir platform sağlıyoruz."



İKMİB 50 MİLYAR DOLARLIK İHRACATA KİLİTLENEREK YOL HARİTASINI BELİRLEDİ



Hammaddede dışa bağımlılığı giderek artan kimya sektöründe petrokimya alanında yeni yatırımların gerçekleşmesinin yakın zamanda olası görülmediğini belirten Başkan Murat Akyüz, bunun için hammadde tedarikinin güvence altına alınması gerektiğini söylüyor.

Kimya sektöründe ihracata liderlik eden İKMİB, 2017-2023 yıllarına dair dış satış hedeflerini ve rotasını belirlemek üzere A. T. Kearney işbirliğiyle strateji raporu hazırladı. İKMİB, rapor doğrultusunda sektör ihracatına ivme kazandıracak 10 adımlık yol haritasını belirledi.

Plastikten kozmetiğe, kauçuktan boya sektörüne kadar birçok alanda Türkiye ekonomisi için kritik bir öneme sahip olan kimya endüstrisi, neredeyse tüm sektörlerle hammadde ve ara malı temin eden yönüyle Türkiye sanayinin nabzını tutuyor. Üretim, ihracat ve yarattığı istihdamla ülke ekonomisine sağladığı katkıyı her yıl artıran kimya endüstrisi, katma değer yaratma potansiyelinin yüksekliğiyle de stratejik sektörler arasında yer alıyor.

“Kimya endüstrisi, her yıl yüzde 20 büyümeli”

Kimya sanayinin Türkiye’deki durumuna ışık tutan riskleri ve fırsatları ortaya koyan İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), sektörün 2023 hedefine ulaşabilmesi için mevcut koşullarda her yıl yüzde 20 ihracat artışı yakalanması gerektiğinden yola çıkarak “Türkiye Kimyevi Maddeler Sektörü İhracat Büyüme Stratejisi Raporu” hazırladı. Uluslararası danışmanlık şirketi A. T. Kearney işbirliğiyle hazırlanan rapor doğrultusunda



kimya sektörünün izlemesi gereken stratejilerin belirlendiğini açıklayan İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, bu çalışmayla birlikte önlerini daha net gördüklerini vurguladı. Murat Akyüz, rapora göre yüksek oranda ithalatta gerçekleşen hammadde tedarikinin güvence altına alınması için yeni formüller gerektiğini, spesifik ürünlere yatırımın ise şart olduğunu kaydetti.

“İkili anlaşmalara Türkiye de taraf olmalı”

Rapor çerçevesinde Türkiye aleyhine işleyen AB ile Gümrük Birliği Anlaşması'nın yeniden ele alınması ve ikili anlaşmalarda Türkiye'nin de taraf olması gerektiğinin altını çizen Murat Akyüz, şunları söyledi: “Kimya sanayinin içinde bulunduğu durumun analizini yapan rapor, mevcut tabloyu objektif biçimde ortaya koyuyor. Raporun sonuçlarını değerlendirdiğimizde kimya sektörü için hedeflediğimiz ihracat rakamlarına ulaşmak için 10 adımdan oluşan bir stratejinin uygulanması gerektiğini görüyoruz. AB ile Gümrük Birliği Anlaşması'nın bir an önce güncellenmesi ve ihracatçımız aleyhine işleyen ikili serbest ticaret anlaşmalarında Türkiye'nin de mutlaka taraf olması gerekiyor. Bir diğer önemli çıktı ise kimyanın var olan üretim modellerini yeniden gözden geçirmesi ve katma değeri yüksek spesifik özel kimyasalların üretimine yönelmesi. Ayrıca ihracatçılarımızın rekabetçiliğini azaltan yüksek enerji maliyetlerinin de düşürülmesi lazım.”

Kimya endüstrisinin bir türlü çözüme kavuşturulamayan sektörel kümelenme ihtiyacının da raporda bir kez daha önlerine çıktığına dikkat çeken Murat Akyüz, ayrıca hammadde dışa bağımlılığın da giderek arttığının altını çizdi. Akyüz, “Petrokimyada yeni yatırımların gerçekleşmesi yakın zamanda mümkün görünmediğinden hammadde tedarikini güvence altına alacak yeni formüllere ihtiyaç duyuyoruz. Dış ticaret açığının 40 milyar dolara ulaştığı

SEKTÖRÜN 2017-2023 YOL HARİTASI

- AB ile Gümrük Birliği anlaşmasının revize edilmesi (ikili anlaşmalarda Türkiye de taraf olsun)
- Katma değeri yüksek spesifik ürünlere odaklanılması
- Sanayicinin üzerindeki en büyük yüklerden enerji maliyetlerinin düşürülmesi
- Rekabetçilik için sektörel kümelerin kurulması
- Girdide güvenliği ve rekabetçiliğin garantiye alınması
- Teknolojik yetkinlik geliştirme ekosisteminin iyileştirilmesi
- AR-GE'de ölçek sinerjisinin yaratılması
- Katma değer artırılması ve hizmetlerin iyileştirilmesi
- Müşteri odaklı iş modellerinin geliştirilmesi
- İhracat yapılan pazarlarda inovasyonların ticarileşmesinin en üst seviyeye çıkarılması

kimyanın girdi güvenliğini yurt dışında satın alma ya da ortaklıklarla sağlaması bu formüllerden biri. AR-GE'de ölçek sinerjisinin yaratılması, katma değer artırılması, müşteriye özel ürün geliştirme ve ihraç pazarlarında inovasyonun ticarileştirilmesi ise önümüzdeki yıllara yönelik izlememiz gereken diğer stratejiler olarak öne çıkıyor” dedi.

2023 hedefi 50 milyar dolar

2016'yı yaklaşık 15 milyar dolarlık ihracatla kapatan sektör, 2017'de ihracat hedefini 15.5 milyar dolar olarak belirledi. Diğer taraftan sektörün 2023 hedefi olan 50 milyar dolara ulaşması için dış satışın her yıl yüzde 20 artması gerekiyor. İKMİB, bu raporun çıktıkları doğrultusunda kimya ihracatına ivme kazandıracak 10 adımlık stratejisini de açıkladı. AB ile Gümrük Birliği anlaşmasının Türkiye lehine güncellenmesi, hammadde tedarikinin yeni formüllerle garantiye alınması, spesifik özel kimyasallara yatırım, sektörel kümelenme ve AR-GE'de ölçek sinerjisi bu adımlardan bazıları...



Avrupa'nın en büyük üçüncü boya üreticisi olma yolunda hızla ilerleyen Türk boya sanayi, yeni stratejisini belirledi. Türkiye Boya Sanayi Stratejik Gelişim Raporu çerçevesinde rotasını güncelleyen BOSAD, sektörün rekabetçiliğini artırması için firmaların inovasyon ve markalaşmaya odaklanmaları gerektiğine işaret ediyor.

BOSAD İNOVASYON VE MARKALAŞMAYLA AVRUPA LİDERLİĞİNE OYNAYACAK

Boya sanayi yaşamın her yerinde... Evlerden otomobillere, mobilyadan elektroniğe kadar pek çok alanda boya sanayinin ürettiği ürünler kullanılıyor. Boya denilince akla ilk dekoratif olanlar gelse de katma değeri yüksek sanayi boyaalarında da önemli bir potansiyel bulunuyor. Boya sanayi görünen renkli yüzünün ardında inşaat, altyapı, ulaşım, sanayi tesisleri ve savunma sanayi gibi kilit sektörlerle de hizmet sunuyor. Son 10 yılda ana kimya sanayi içindeki konumunu güçlendiren Türk boya sanayi, 2015 yılında 915 bin tonluk üretimiyle Avrupa'nın beşinci büyük üreticisi konumuna geldi. Ancak, sektör kısa vadede Avrupa'da üçüncülüğü hedefliyor. Dünya boya pazarının da yüzde 2'sine sahip olan Türk boya sektörü yaklaşık 3 milyar dolarlık bir pazarı elinde tutuyor. Geride kalan beş yıllık süreçte ise dekoratif boyalar yüzde 8'lik bir büyümeyle öne çıkarken, bu ürünlerin endüstriyel gelişmenin lokomotifi olmayı sürdüreceği bekleniyor.

Sektörün MR'ı çekildi

Boya Sanayicileri Derneği (BOSAD), üretim teknolojisi ve altyapısıyla rekabetçiliğini artıran Türk boya sanayinin gelecekte rekabet gücünü koruması ve bölgenin üretim üssü haline gelmesi için atılacak adımları belirlemek üzere 'Türkiye Boya Sanayi Stratejik Gelişim Raporu'nu hazırladı. Sektörü gelecek 10 yılda nelerin beklediği, ulusal ve uluslararası düzeyde yaşanan gelişmeler, yeni trendler ve rekabeti artırmaya yönelik alınabilecek önlemleri detaylı olarak ortaya koyan rapor, başta BOSAD yönetim kurulu olmak üzere gerek



üretici, gerekse hammaddede tarafındaki sektör uzmanlarının geniş katılımı ve A. T. Kearney işbirliğiyle hazırlandı.

Dijitalleşme önem kazanıyor

Türkiye Boya Sanayi Stratejik Gelişim Raporu'nun ortaya koyduğu gelecek 10 yıla yönelik yol haritasında inovasyon ve teknoloji yatırımlarının artması gerektiğine işaret ediliyor. Firmalara kurumsal işletme ve finansal yapının güçlendirilmesi önerilirken AR-GE, lojistik ve satın almada sektörel güç birliği yapılması gerektiği vurgulanıyor. İhracatta var olan rakamların üzerine çıkılabilmesi için markalaşma sürecinin hızlandırılmasına ve yurt dışında markaların yaratılmasına ihtiyaç duyuluyor. Gelecek 10 yılda dijitalleşme ve müşteri odaklılık her zamankinden daha önemli hale gelecek, boya sektörü tüketiciye doğrudan ulaşacak.

"Türkiye bölgesel üretim merkezi olma yolunda"

BOSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yiğitbaşı, Türk boya sanayisini bölgesel çekim merkezi haline getirme hedefine yönelik stratejik bir yol haritası çıkardıklarını belirterek, şunları söyledi: "BOSAD yönetim kurulumuz başta olmak üzere sektör uzmanlarımızın geniş katılımı ve A. T. Kearney işbirliğiyle hazırladığımız ve yaklaşık bir yıldır üzerinde çalıştığımız Türkiye Boya Sanayi Stratejik Gelişim Raporu, sektörümüzün gelecek 10 yılını şekillendirecek önemli sonuçlar içeriyor. Boya sanayimiz geçtiğimiz 10 yılda önemli bir gelişim gösterdi ve Avrupa'da ilk beş sektör arasına girdi. Avrupa kalitesinde üretim yapan Türkiye'nin önemli değişimlerin yaşandığı global boya pazarındaki konumunu ortaya koymak ve Türkiye boya sanayinin geleceğini şekillendirecek stratejik yol haritasını oluşturmak amacıyla bu çalışmayı hazırladık. 2026 yılına uzanan bu süreçte rekabetçiliğimizi nasıl sürdürebileceğimizin yollarını aradık ve stratejik önceliklerimizi belirledik. Global boya sanayinin üretimi 130 milyar dolara ulaştı. Gelişmekte olan pazarlarda boya talebi artıyor ve üretim de bu talebe göre yer değiştiriyor. Türkiye, bu bölgede üretim merkezi olma anlamında en güçlü ülke ve bu avantajı iyi kullanmamız gerekiyor."

"Tüketiciye yönelik ürünler önem kazanacak"

BOSAD Başkanı Ahmet Yiğitbaşı, şirketler üzerindeki inovasyon baskısının arttığına da dikkat çekerek, "Yeni

KALİTE VE ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNDE AVRUPA'YLA YARIŞIYOR

Hammaddede yüzde 80'lere varan oranda dışa bağımlı olan Türk boya sanayi, buna karşın kalite ve ürün çeşitliliğinde Avrupa ile yarışıyor. Bölgesel ihracat potansiyeli yüksek ve boya talebinin artış gösterdiği gelişmekte olan pazarlara yakınlık, sektör adına önemli bir avantaj yaratıyor. Buna karşın sektördeki ölçekler rakiplerin gerisinde kalıyor.

TÜRKİYE BÖLGESEL ÇEKİM MERKEZİ OLACAK

Türkiye boya sanayini bölgesel çekim merkezi haline getirme hedefine yönelik stratejik bir yol haritası çıkararak raporun 'küresel trendler' başlığı önemli ipuçları içeriyor. Dünya genelinde inovasyon ön plana çıkarken çevre dostu boya üretimi ve tüketim rakamları artıyor. Türkiye boya sanayini yakından ilgilendiren bir diğer konu ise küresel ölçekteki şirket evlilikleri ve satın almalarındaki artış. Başlıca oyuncular pazardaki konumlarını ve 'know-how'larını satın almalarla güçlendiriyor.

teknolojiler, ürünleri ve şirketleri farklılaştırıyor. Dijital trendlerin de sektörde oyunun kurallarını değiştirdiğini ve farklılaştırıcı unsur olarak öne çıktığını görüyoruz. Önümüzdeki 10 yılda Türkiye boya sanayini zorlayacak bir diğer baskı unsuru ise ölçeklerde yaşanacak. Sektördeki mevcut ölçeklerle rekabette zorlanacağız. Stratejik yol haritasında, firmalarımıza AR-GE, lojistik ve satın almada güçlerini birleştirmelerini öneriyoruz. Önemli hammaddede satın almaları için uluslararası stratejik ortaklıklar kurulmalı ve güçlü dağıtım ağı gerektiren ihracat ülkelerinde ortak depolar oluşturulmalı. Özellikle ihracatta güç kazanmak için markalaşma yatırımlarının da artması gerekiyor. Bir diğer önemli konu ise boya pazarını büyütme yönelik olarak dijital kanalların müşterilere ulaşmada daha fazla kullanılması. Dünyadaki genel eğilime paralel olarak tüketiciye yönelik ürünler önem kazanacak ve önümüzdeki yıllarda boya sektörü olarak tüketicilere doğrudan ulaşacağız" diye konuştu.



Türkiye Boya Sanayi Stratejik Gelişim Raporu'na göre önümüzdeki 10 yılda inovasyon yapmayı başaran şirketler ayakta kalacak.



BU PROJEDE 'İŞ' VAR

İKMİB, sektörün nitelikli eleman açığı sorununa yönelik önemli bir sosyal projeyi hayata geçiriyor. Sosyoekonomik açıdan dezavantajlı konumdaki bireylerin mesleki eğitim alarak kimyanın farklı alt sektörlerinde istihdam edilmesini amaçlayan 'Kimya Sektörünün Yoksullukla Mücadelesi Projesi' başladı.

Istanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), Kimya Sektörünün Yoksullukla Mücadelesi Projesi ile bir yandan sektörün en önemli sorunlarından nitelikli eleman açığına çözüm getirecek, diğer yandan toplumsal bir yaraya dokunarak sosyoekonomik bakımdan dezavantajlı konumdaki 100 kişinin mesleki eğitim almasını ve kimyanın farklı alt sektörlerinde istihdam edilmesini sağlayacak. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı'nın yürüttüğü 'Dezavantajlı Grupların Sosyal Entegrasyonu ve İstihdam Edilebilirliklerinin Geliştirilmesi Hibe Programı' kapsamında hayata geçirilen 'Kimya Sektörünün Yoksullukla Mücadelesi' projesinin açılış toplantısında yapılacak çalışmalar hakkında bilgi verildi ve önümüzdeki döneme yönelik hedefler paylaşıldı.

Etki alanı genişletilecek

Toplumsal sorumluluklarının farkında olduklarını belirten İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, "Hayat ne yazık ki herkese eşit fırsatlar sunmuyor. Ancak yapabileceklerimiz de yok değil. Kimya sanayicileri olarak elimizi taşın altına koyuyor ve sosyoekonomik açıdan dezavantajlı bireylerin sektörümüzde istihdam edilmelerini sağlamak üzere harekete geçiyoruz. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı ile proje ortaklarımızın desteğiyle Kimya Sektörünün Yoksullukla Mücadelesi Projesi'nin bu alanda örnek bir model haline geleceğine ve ilerleyen yıllarda

etki alanını daha da genişleteceğine gönülden inanıyoruz. Gaziosmanpaşa, Esenler, Esenyurt, Bağcılar, Sultanbeyli ve Sultangazi gibi bölgelerde toplumsal bir dönüşüme imza atacak böyle bir projenin parçası olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

100 KİŞİDEN 25'İ KADIN OLACAK

Başkan Murat Akyüz, toplam bütçesi 1 milyon 100 bin TL olan proje kapsamında yapılan çalışmalar hakkında bilgi vererek şunları söyledi: "Hazırlık çalışmalarını tamamladığımız proje kapsamında sektör firmalarımızla görüşmeler gerçekleştireceğimiz İK ihtiyaç analizine başladık. Analizden çıkacak veriler doğrultusunda sosyoekonomik bakımdan dezavantajlı 100 kişiye mesleki eğitim verilerek sertifika almaları sağlanacak. Ayrıca insan kaynakları portalı oluşturularak iş gücü piyasasına girişleri kolaylaştırılacak. Güçlü bir Türkiye için kendi ayakları üstünde durabilen güçlü kadınlara ihtiyacımız var. Bu doğrultuda projemizden yararlanacak 100 kişiden en az 25'i kadın olacak. Projeyle dezavantajlı grupların yaşadığı zorluklar, sosyal dışlanma gibi konularda farkındalık yaratmaya yönelik çalışmalar da gerçekleştireceğiz. Kimya sektöründe faaliyet gösteren 100 firmamızı ziyaret ederek konu hakkında bilgiler vereceğiz. Hazırlanacak kamu spotu ve farklı konularda yapılacak atölye çalışmalarısıyla kamuoyunda farkındalığın artırılmasını da hedefliyoruz. Bu projenin hayata geçmesinde katkısı olan başta Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı olmak üzere proje ortaklarımız Türkiye Kimya Petrol Lastik ve Plastik Sanayi İşverenleri Sendikası (KİPLAS) ve Uluslararası Hayat Boyu Öğrenme Derneği'ne teşekkür ediyorum."

2017'DE KOZMETİK DÜNYASINDA DUYGULAR ÖN PLANA ÇIKACAK

Kozmetik dünyasının 2017 trendleri İtalya'da Cosmoprof Fuarı'nda görücüye çıkacak. Bu yıl ilk kez dünyadaki her ırk ve coğrafyadan insanın cilt tipine uygun özel ürünlerin tanıtılacağı fuarda, duygulara dokunan özel sunumlar da gerçekleştirilecek.

Dünyanın ilk ve en büyük kozmetik fuarı olan Cosmoprof Worldwide Bologna'nın 50'nci yılına özel Türkiye'de tanıtım toplantısı yapıldı. Toplantıda, İtalya'da ilk kez her ırktan ve her coğrafyadan insanın cilt özelliğine uygun ürünlerin sunulacağı fuarda, 'Tones of Beauty' bölümünün yer alacağı da bildirildi. Kozmetik sektöründe yükselen trendin en büyük nedeninin duygulara hitap etmesinden kaynaklandığına dikkat çekilen görüşmelerde, fuarın bu alanda birçok yeniliği sergileyeceğine işaret edildi.

İtalyan Dış Ticaret ve Tanıtım Ajansı (ITA) İstanbul Ofisi ev sahipliğinde İstanbul'da düzenlenen Cosmoprof Worldwide Bologna tanıtım toplantısı İtalya Başkonsolosu Federica Ferrari Bravo'nun katılımıyla gerçekleşti. Moderatörlüğünü Ayşenur Yazıcı'nın üstlendiği toplantıda Cosmoprof Fuarı Uluslararası İlişkiler Sorumlusu Mattia Miglio ve İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz de konuşmacı olarak yer aldı.

50'nci yıla özel faaliyetler

Cosmoprof Worldwide Bologna fuarı'nın 50'nci yılı olması nedeniyle bir daha tekrarlanması mümkün olmayan çok özel etkinlikler yapılacak. 17-20 Mart 2017 tarihleri arasında gerçekleşecek fuarın 19. Pavyon'unda ziyaretçilere

ve katılımcılara özel 'Cosmoprime' alanı kurulacak. Bu alanda tedarik zincirine yönelik bölümler, parfüm reyonları, organik trendini yakalayan bölümler, galeriler yer alacak, ayrıca Tones of Beauty'nin ilk yılı gerçekleşecek. Cosmoprime kapsamında multi etnik güzelliğe yönelik ürünlerin tanıtılacağı, bu alanda ilk defa İtalya'da Black&Brown ürünleri de beğeniye sunulacak.

"Kozmetik değil duygu satıyoruz"

Son yıllarda kadınlardan ziyade erkeklerin de kozmetik sektörünü hareketlendirdiğini ifade eden İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, "Kozmetik endüstrisi son 10 yılda Türkiye'de çok farklı boyutlara evrildi. Eskiden erkekler sadece televizyon programlarına katıldıkları zamanlar yüzlerine fondöten sürülürdü. Şimdilerde erkekler kozmetiğin her türlü ürün gamından faydalananıyor. Erkekler için yeni çıkan ürünler bana gönderildikçe, eşimden daha fazla kozmetik bakım ürünü oldu" dedi.

İhracat yapan kozmetik firmalarına tavsiyeler de veren Akyüz, "Artık insanlar sadece vücutlarının görünen yerleri için değil, kendilerini daha iyi hissedebilmek için de kozmetik alışverişi yapıyor. Bizler aslında duygu satıyoruz. Fakat ihracat yapmak isteyen Türk firmalarımız bilmelidir ki, beyazlatma ürünlerine düşkün olan Korelilere fondöten, fondötene düşkün Avrupalılara ise beyazlatma ürünleri satamazsınız" şeklinde konuştu.



URBAN CARE BÖLGESEL FARKLILIKLARI DİKKATE ALIYOR

Yerli saç bakım ürünleri markası olan URBAN Care, silikon içermeyen ve tamamen parabensiz formüllerle geliştirdiği ürünlerini 13 ülkeye ihraç ediyor. Özellikle tek tip üründen uzaklaşmayı hedefledikleri bilgisini veren Selen Yorgun, üretimlerini bölgesel farklılıklar doğrultusunda geliştireceklerini söylüyor.

Kozmetik sektöründe markalaşma sürecini sürdüren Selen Kozmetik, Bülent Yorgun'un liderliğinde 1997'den günümüze ithalatçı kimliğiyle büyüyerek geldi. Son üç yıldır kendi markası URBAN Care saç bakım ürünleriyle de sektörde ağırlığını artıran Selen

Kozmetik, yerli marka olarak kişisel bakım marketlerinin satış sıralamasında global devletlerle yarışır boyuta ulaştı. Firmalarının farklı pazarlama aktiviteleri, sosyal sorumluluk projeleri, marka kimliği ve dijital dünyada büyüyen bir marka olmasıyla dikkatleri çok kısa sürede üzerine topladığını belirten Selen Kozmetik Yönetim Kurulu Üyesi ve

ZAMANIN GERİSİNDE KALMAYACAK

Ülkelerdeki bölgesel ve kültürel farklılıkların ürün tercihlerini etkilemesi nedeniyle bu yıl özellikle tek tip ürünlerden uzaklaşacaklarını ifade eden Selen Yorgun, artık bölgelerin iklimsel özellikleri ve kullanım alışkanlıklarına yönelik ürün geliştireceklerinin altını çiziyor. Bu nedenle AR-GE ekiplerinin trendleri önceden takip ederek hızlı, zamanın gerisinde kalmayan ürünler geliştirdiğini belirten Yorgun, markalarının en çok dikkat çeken özelliklerinden birinin de genç ve dinamik bir ekiple çalışmak olduğuna işaret ediyor.

Marka Müdürü Selen Yorgun, URBAN Care markası yolculuğunun bir hayal olarak başladığını söyledi. Selen Yorgun, "Markamız babamın bana desteği ve inancıyla rafa çıktığı günden itibaren hızlı büyümesini aldığı ödüllere pekiştirdi. Son iki yıldır Watsons Türkiye tarafından Türkiye'de de düzenlenen kişisel bakım ve güzellik ödüllerinde ilk yıl 'yılın en iyi ürünü' argan yağı saç bakım serumu alırken, ikinci yıl 'yılın en iyi şampuanı' ödülünü yine Biotin&Keratin şampuanımız aldı. Ayrıca 2016 yılı itibarıyla kendi markamızla ihracata başlayarak 10'dan fazla ülkeye ürünlerimizi ulaştıran bir konuma geldik" diyor.

"Butik markalar hızlı büyüyor"

Selen Yorgun, günümüzde butik markaların hızla büyüdüğünü ve profesyonelleştiğini, özellikle üretici butik markaların çok daha agresif satış ve pazarlamaya odaklanarak geliştiğini belirtiyor. Dolayısıyla kendi imalatı olmayan ve tamamen markalaşmaya yönelik bu firmalara hizmet verecek kaliteli, profesyonel butik üreticilerin daha çok olması gerektiğine işaret eden Yorgun, bu konuda büyük bir açık olduğunun da altını çiziyor.

2 bine yakın satış noktasında

URBAN Care şu anda 2 bine yakın satış noktasında tüketiciyle buluşuyor. İç piyasada en etkili noktalar olan Watsons, Gratis, Rossman, Eve, Tshop gibi zincirlerde ve A tipi parfümerilerde bulunan marka, bu sene internet satışını da büyütme ve ihracatta ilerlemeye hedefliyor.

Şehirli kadına pratik bakım

URBAN Care'nin bir saç bakım markasından daha çok yaşam tarzı sunduğunu ifade eden Yorgun, şöyle devam ediyor: "Markamız bitkisel keratin içeren formülüyle tüm saç tiplerinin ihtiyacı olan yeniden yapılandırma, onarım ve korumayı sağlıyor. Her çeşidi başka bir saç problemine çözüm sunarken, şehirli kadının kısa zamanda, pratik bir şekilde bakımını sağlamasına yardımcı



oluyor. Ayrıca saç bakım ürünlerimiz silikon içermiyor ve tamamen parabensiz formüllerle geliştiriliyor. URBAN Care'yi daha fazla geliştirmeye kararlıyız. Özellikle farklı ülkelere ulaşarak geliştirdiğimiz yeni kategorilerimiz olacak. Mart ayında ise altı yeni ürünle bu kategoriyi büyütüp, tüketicinin bizden çok talep ettiği deniz tuzu spreyi ve kuru şampuan da bu seneki planlarımız arasında. Ayrıca, şekillendirici kategorimiz de geliştirmeyi hedefliyoruz. Çünkü çağımızda kişisel bakım giderek hızlı bir şekilde büyüyor. Artık kişi kendine özel ürünleri inceleyerek, araştırarak seçiyor. Bu konudaki bilinçlenmenin en büyük yardımcısı kişisel bakım marketleri. Bu kanallar, kozmetiğin gıda marketlerinde satılmasından daha çok, kişisel bakım ürünleri olarak kulvarını ayırmasını sağladı."

13 ülkeye ihracat yapıyor

Watsons Türkiye'deki başarılarının markalarını yurt dışında Singapur, Malezya ve Filipinler'deki Watsons mağazalarına da taşıdığını belirten Yorgun, "Bir yılda 13 ülkeye ihracata başladık. Hindistan, Suudi Arabistan, Singapur, Filipinler, Malezya, Şili, Kamboçya, Azerbaycan bu ülkelerin başında geliyor. Şu anda Uzak Doğu, Latin Amerika ve Ortadoğu'ya ihracat yapıyoruz. Ayrıca Avrupa pazarına güçlü bir şekilde girmeyi ve bulunduğumuz pazarları da büyütme hedefliyoruz" açıklamasını yapıyor.



Selen Yorgun, URBAN Care'nin 18-35 yaş arası şehirli kadına hitap ettiğini, bu nedenle kendini genç hissedene, bakımına özen gösterene, hayatın içerisindeki güçlü sosyal kadınları hedeflediklerini söylüyor.



İKMİB, MEDİKALDE STRATEJİ BELİRLENMESİNİ İSTİYOR

Kimyada katma değer üretme gücü en yüksek ürün grupları arasında yer alan medikal sektörünün ihracat rakamlarını çok daha yukarılara taşımaya kararlı olan İKMİB, sektörün mevcut üretim yapısı ve önemi konusunda bilgi vermek üzere Bakan Faruk Özlü ile bir araya geldi.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz ile medikal sektörünü temsil eden İKMİB yönetim kurulu üyeleri ve sivil toplum kuruluşları temsilcilerinin yer aldığı bir heyet, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ve bakanlık yetkilileriyle buluştu. Görüşmede, yüksek rekabet gücüne sahip medikal sektörünün stratejik yatırımlar arasına girmesi gerektiği üzerinde duruldu. İthalatın yoğun olduğu sektörde, yerli üretimi artırmaya yönelik teşviklerin önem taşıdığı dile getirildi.

Krizlerden en az etkilenen sektörlerden

Katma değer ve kâr marjlarının yüksek olduğu medikal

sektörü, ürün yapısı itibarıyla krizlerden en az etkilenen sektörlerden biri. Medikal ürünlerde ithalata bağımlı olan Türkiye’de üretim 1980’li yıllardan itibaren ivme kazandı. İleri teknoloji ürünlerin üretimine geçiş sürecinin henüz başlamadığı ülkemizde daha çok küçük ve orta ölçekli üreticiler faaliyet gösteriyor. Medikal alet ve malzeme üreten firmalar ağırlıklı olarak Ankara, İzmir, İstanbul, Bursa, Adana, Gaziantep, Samsun ve Trabzon’da yer alıyor. Medikal sektöründe ihracat 2006 yılında 350.2 milyon dolarken 2016 yılında 571.3 milyon dolara ulaştı. ABD, Almanya, Güney Kore gibi devler medikal ve tıbbi cihazlar alanında teknolojiye yön veren ülkeler olarak dikkat çekiyor. Geçtiğimiz yıl Almanya’nın medikal ihracatı 36.4 milyar dolar, İtalya’nın 8.5 milyar dolar, Güney Kore’nin ise 4.1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye’nin bu alanda son 10 yılda AR-GE ve teknoloji yatırımlarını artırarak ihracata olumlu yönde katkı sunmasına rağmen, sektörel bağlamda halen gidilecek çok yolun olduğu gözleniyor.

Medikal stratejik yatırımlar arasına alınmalı

İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, görüşme hakkında şunları söyledi: “Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı’mız Faruk Özlü ve bakanlık yetkilileriyle gerçekleştirdiğimiz toplantıda, medikal sektörünün genel yapısı ve firmalarımız hakkında bilgi verdik. Medikal sektörünün önemini vurgulayarak stratejik yatırımlar arasına

ÖMRÜ UZATYOR

Türkiye 50 yıl önce dünya ortalamasının çok altında ömür beklentisine sahipken, son 50 yılda sağlık alanındaki ilerlemeler sonucu dünya ortalamasının üzerinde bir beklentiye ulaştı ve OECD ortalamasına yaklaştı. 1966 yılında beklenti 50 yaş altındayken 2016 yılında 75 yaşın üzerine çıktı. Ortalama yaşam süresinin yükselmesi, artan nüfus, yaşlanan nüfus, sağlık harcamalarındaki artış, kronik hastalıklardaki artış, sigorta sisteminin yaygınlaşması, ülkedeki refah seviyesinin yükselmesi gibi faktörlerin etkisiyle medikal alet ve ürünlere yönelik talep de artış trendi gösterdi.

girmesi gerektiğini anlattık. Acil durumlarda ya da savaş ortamında kan torbası veya diğer medikal malzemeler önemli konuma geliyor. Bu konularda Türkiye'nin kendine yetme oranı yaklaşık yüzde 15'lerdeyken Almanya'nın yüzde 30'lar seviyesinde. Türkiye'nin bu konuda en azından kendisini yüzde 30 seviyelerine yükseltebilecek bir yatırım imkanının yaratılması lazım.”

Yatırımları artıracak teşvik istendi

Toplantıda, özellikle stratejik konularda devletin alım garantisıyla destek vermesi gerektiğinin önem taşıdığını ifade eden Murat Akyüz, “İthal ürünlerin sadece fiyat bazlı

karşılaştırılmalarından dolayı Türkiye’de üretimlerinin mümkün olmadığını gördük. Çünkü kaliteye bakılmaksızın yalnızca fiyat karşılaştırmasından dolayı Türkiye’de üretilen ürünler tercih edilmeyip devre dışı bırakılıyor. Bakanımıza medikalın da içinde olduğu katma değeri yüksek olan sektörlerde yatırım imkanını artıracak teşviklerin verilmesinin önemli olduğundan bahsettik, bakanlık da buna olumlu yaklaştı. İKMİB’in yönlendirmesini, sektörün ivmesini ve kârlılığını artırıcı noktalara yatırım yapılmasını oldukça faydalı buldular. Halihazırda böyle bir çalışmanın olduğunu, çalışmalar içerisinde bu konuyu da mutlaka değerlendireceklerini belirttiler” diye konuştu.

İMMİB’İN YENİ KOORDİNATÖR BAŞKANI MURAT AKYÜZ OLDU

Türkiye’nin ihracatını artırmak, ihraç ürünlerini çeşitlendirmek ve ürünlere rekabet gücü kazandırmak için bünyesindeki altı birlikle çalışmalar yürüten İMMİB’in yeni koordinatör başkanı Murat Akyüz oldu.

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB), bünyesinde Çelik İhracatçıları Birliği, Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği, İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği, İstanbul Maden İhracatçıları Birliği ve Mücevher İhracatçıları Birliği olmak üzere altı ihracatçı birliğinin çatı örgütü olarak hizmet veriyor. Altı birliğin yönetim kurulu başkanlarının sıra koordinatör başkanlığını üstlendiği İMMİB’de 2017 sıra ile başkanı belirlendi. Buna göre İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, İMMİB’in yeni koordinatör başkanı oldu.

İhracattan alınan pay artırılacak

İMMİB koordinatör başkanlığını bir kez daha üstleniyor olmaktan mutluluk duyduğunu belirten Murat Akyüz, “Öncelikle görevi devraldığım Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Namık Ekinci’ye çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum. İMMİB, Türkiye genelindeki 13 ihracat genel sekreterliğinin en büyüğü ve Türkiye’nin ihracatının yaklaşık yüzde 30’unu gerçekleştiriyor. İMMİB çatısı altında hizmet veren altı birliğimiz Türkiye ekonomisinin büyümesine katkı sağlamak ve ihracatımızı çok daha ileriye taşımak için var güçleriyle çalışıyor. Her türlü zorluğa rağmen yeni dönemde hedefimiz ihracat çalışmalarımızı daha da geliştirmek ve Türkiye ihracatından aldığımız payı artırmak” dedi.



İMMİB, EN FAZLA İHRACAT YAPAN GENEL SEKRETERLİK OLARAK ÖNE ÇIKIYOR

İKMİB Başkanı Murat Akyüz, görev süresince Türkiye genelinde 13 genel sekreterlikten biri olan ve bunların içinde en yüksek ihracatı gerçekleştiren İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri’ni tüm resmi organizasyon ve çalışmalarda temsil edecek. Genel sekreterlik bünyesindeki ticaret heyetlerinden fuar organizasyonlarına kadar pek çok faaliyette koordinasyon ve uyumu sağlayacak.

KAMBOÇYA VE VIETNAM TİCARİ

Kamboçya

Sahip olduğu doğal kaynaklar ve yeraltı zenginlikleriyle birçok avantajı beraberinde getiren Vietnam ile Kamboçya, Türkiye'nin yeni pazar arayışlarında olumlu gelişmeler sağlayacak iki ülke...

Gelişen ekonomileri, iş gücünün ucuz olması ve yatırım için teşvikler bu ülkelerle işbirliğini cazip hale getiriyor. Bir yandan Türkiye ile Kamboçya arasındaki ticaretin 2020 yılında 500 milyon dolara ulaşması hedeflenirken, diğer yandan Vietnam'ın dünyada en hızlı büyüyen ülkeler arasında yer alması, Türk iş dünyasının rotasını bu ülkelere yönlendirmesini gerekli kılıyor.

RETİN ROTASINI DEĞİŞTİRECEK



Vietnam

Türkiye Kamboçya



dış ticaretinin 2020'de 500 milyon dolar olması hedefleniyor

Türkiye, Uzak Doğu'da ticari ilişkilerini geliştirebilmek için son yıllarda faaliyetlerini artırdı. DEİK ve Kamboçya Ticaret Odası arasında imzalanan Türk-Kamboçya İş Konseyi Kuruluş anlaşmasıyla iki ülke arasındaki dış ticaretin 2020 yılında 500 milyon dolara çıkarılması hedefleniyor. Türkiye, Kamboçya'ya başta petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar, pamuklu mensucat gibi ürünler ihraç ederken, bu ülkeden de giyim eşyası ve aksesuarları, tekstil ve ayakkabı ithal ediyor.

Türkiye, son yıllarda ticari ilişkilerinde Uzak Doğu'ya daha yakın olmak istiyor. Bölgede birçok ülkeyle ilişkilerini geliştirmeye çalışan Türkiye, Kamboçya ile beklenen seviyeye ulaşamayan ticaret hacmini artırabilmek için temaslarını artırıyor. Son yıllarda ticari ilişkilerde oransal olarak yüksek seviyede büyümeler olmasına rağmen, iki ülke arasındaki mesafe ve kültürel farklılıklar dış ticaretin hala sınırlı kalmasına neden oluyor. Bu nedenle DEİK ve Kamboçya Ticaret Odası arasında Şubat 2013'te Türk-Kamboçya İş Konseyi Kuruluş anlaşması imzalandı ve bunun ardından göreceli dahi olsa ticari ilişkilerde artış yaşanmaya başladı.

Türkiye'nin Kamboçya'ya başlıca ihracat ürünlerini petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar, pamuklu mensucat, yolcu taşımacıya mahsus taşıtlarla cam eşyaları oluşturuyor. Bu ülkeye ayrıca taşkömürü katranı, ham petrolden ürünler, vitaminler, hormonlar, alkaloidler, antibiyotikler, ilaçlar, tıbbi eşya, tekstil elyafı ve mamulleri, metal dışı mineral mamuller satışı da yapılıyor. Kamboçya'dan ise başlıca giyim eşyası ve aksesuarları, tekstil

ve ayakkabı ithal ediyor. Kamboçya ile dış ticarete en son 2003 yılında ticaret fazlası gerçekleştiren Türkiye, o tarihten bu yana sürekli açık veriyor. İki ülke arasındaki ticaret hacminin artışı da Türkiye'nin Kamboçya'dan ithal ettiği ürünlerdeki artıştan kaynaklanıyor. Bu çerçevede Türkiye-Kamboçya 1. Dönem Karma Ekonomik Komisyon Toplantısı'nı 11 Şubat 2015 tarihinde Punom Pen'de gerçekleştiren iki ülke, taraflar arasındaki ticaret hacminin 2020 yılı itibarıyla 500 milyon dolar seviyesine ulaştırma noktasında hemfikir oldu.

Türk sermayeli beş şirket Kamboçya'da

Kamboçya'nın Türkiye'ye yönelik doğrudan sermaye yatırımı bulunmazken, bu ülkeye Türkiye kaynaklı doğrudan sermaye yatırımı yaklaşık 13 milyon doları buldu. Kamboçya'da faaliyette bulunan Türk sermayeli 5 firma çeşitli alanlarda çalışmalar yürütüyor. Ayrıca bugüne kadar Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı (TİKA) aracılığıyla ülkede yol yapımı, bilgisayar donanımı yardımı ve okul inşası gibi toplam maliyeti 717 bin dolara varan projelere de imza atıldı. Kamboçya makamlarınca talep edilen Preah Vihear Tapınağı'nın turizm ofisinin tamamlanması ve Preah Vihear'daki bir hastanenin temel tıbbi ihtiyaçlarının karşılanmasını içeren proje de TİKA tarafından kabul edildi.

İTHALATININ
%34'ü
ASEAN
ülkelerinden



HALKIN
%70'
TARIMDAN
GEÇİNİYOR

Toplam ithalatının yüzde 46'sı Çin'den

Kamboçya'nın dış ticaret hacmi 1999'da Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN) ve 2004'te Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) üye olduktan sonra her yıl artmaya başladı. ITC Trademap verilerine göre Kamboçya dış ticarete fazla veren bir ülke konumunda. Ancak ülke ihracatı ithalata bağımlı olduğu için ihracatla birlikte ithalat da artıyor. Kamboçya'nın ihraç ettiği ürünler içinde tekstil ve konfeksiyonun toplam dış satışlardaki payının oldukça yüksek olduğu görülüyor. Kamboçya'nın ithalata bağımlı üretim yapısı dikkate alındığında, ihracatında en önemli sektör olan tekstil ve konfeksiyon üretiminde kullanılmak üzere hammadde ithalatı öne çıkıyor. Kamboçya'nın dış satışları ülkeler açısından değerlendirildiğinde, toplam ihracatın yaklaşık yarısı ABD ve AB'ye yapılıyor. Bunun yanında diğer önemli ihracat noktası da Hong Kong. Hong Kong'a gerçekleştirilen ihracatın toplam dış satıştaki oranı yaklaşık olarak yüzde 25. Kamboçya'nın ithalatında ise ASEAN ülkeleri ve diğer Asya ülkeleri ağırlıklı yer tutuyor. Kamboçya toplam ithalatının yüzde 34'ünü ASEAN üyesi ülkelere gerçekleştiriyor. Çin'den gerçekleştirilen ithalat ise toplam ithalatın yüzde 46'sını oluşturuyor.

Nüfusun yüzde 95'i Budist

Ülke nüfusunun yüzde 90'ı Kamboçyalı. Ülkedeki diğer etnik gruplar Çinliler, Vietnamlılar, dağ kabileleri ve Laoslular. Ülke nüfusunun yüzde 95'i Budizm, geriye kalan belirli kesimler de İslamîyet ve Hristiyanlık dinlerine inanırken, Müslümanların yüzde 2 seviyesinde olduğu tahmin ediliyor.

BUNLARI GÖZ ARDI ETMEYİN!

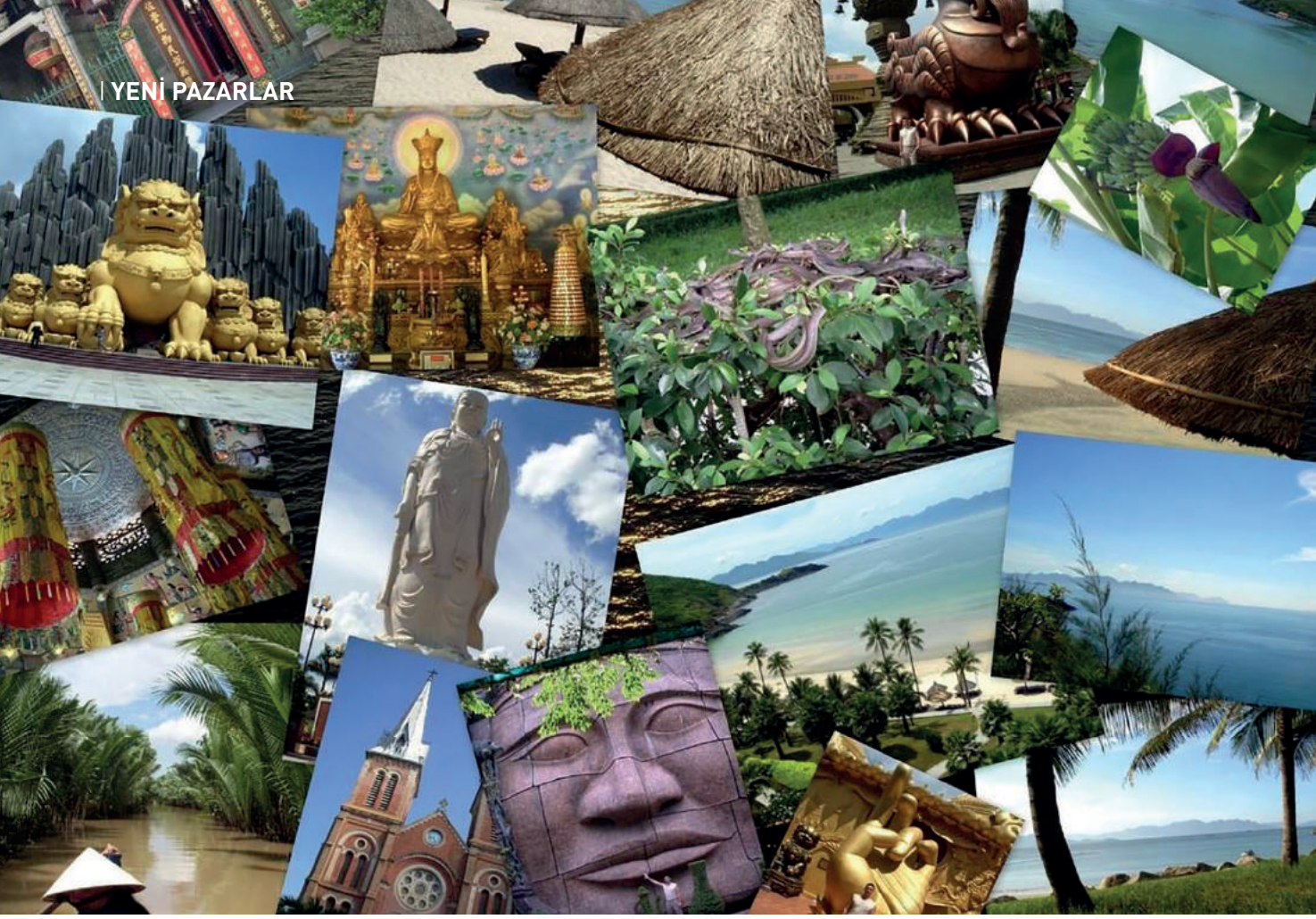
Kamboçya'da ulusal para olan Kamboçya rielinin yanı sıra dolar ve birçok yerde Tayland bahtı da kullanılıyor. Çoğu otel, restoran ve mağazanın fiyatları dolar üzerinden. Küçük alışverişler genellikle riel ile yapılıyor. Phnom Penh, Siem Reap, Sihanoukville, Battambang gibi tüm büyük eyalet başkentlerinde bankalar var. Bankalarda döviz bozdurulabilir ve para transferi yapabilirsiniz. Bazı bankalar seyahat çeklerini ve Visa kartlarını da kabul ediyor. Kamboçya'ya giriş için yaptırılması resmi olarak mecbur tutulan aşilar bulunmasa da bazı aşiların uygulanması önemli. Ülkeyi ziyaret edecek olanların sıtma, tifo, tetanos, hepatit A ve B hastalıklarına karşı gerekli önlemleri almaları öneriliyor. Kamboçya sıcak ve nemli bir tropik iklime sahip olduğundan basit ve hafif giysiler tercih edilmeli.

Ormanlık alan yoğun

Kamboçya, Güneydoğu Asya'da yer alırken ülke kuzeyle batıdan Tayland, güneyden ve doğudan Vietnam ile komşu. Bunun yanında Tayland Körfezi'ne bakan bir sahil şeridinde sahip Kamboçya, kuzeyde Dangrek Dağı ve güney batıda Cardamom Dağları doğal sınırlarını oluşturuyor. Tonle Sap Gölü, Mekong ve Bassac Nehri ülkenin en önemli su kaynakları. Kamboçya sahip olduğu ormanlık alanın yoğunluğu bakımından dünyanın en zengin ülkelerinden biri ve ülkenin iş gücünün yüzde 65-70'i de doğal olarak geçimini tarımdan sağlıyor.



5 TÜRK
SERMAYELİ
ŞİRKET VAR



Dünyanın en hızlı gelişen ülkelerinden **Vietnam** ticarete fırsatlar sunuyor

Vietnam, sanayi üretiminde son yıllarda yüzde 14'ü bulan büyüme oranıyla dünyanın en hızlı gelişen ülkeleri arasında yer alıyor. Yeni pazar arayışlarını sürdüren Türkiye için cazip bir ülke olan Vietnam ile ticari ilişkiler de gelişme gösteriyor. İki ülke arasında elektrikli cihazlardan makine ve parçalarına, demir-çelik ürünlerinden oto yedek parçalarına, telefonlardan örülmemiş giyim eşyalarına kadar birçok sektörde ihracat ve ithalat yapılıyor.

Zengin doğal kaynakları, son yıllarda sanayi üretiminde hızlı büyümesi ve cazip yatırım imkanlarıyla dikkat çeken Vietnam, Türkiye için önemli bir pazar olmaya aday. Vietnam, özellikle savaş sonrası ekonomisinde ve uluslararası sisteme entegrasyonunda önemli aşamalar

kaydedip, 2007'de de Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyesi olmasıyla dış ticaret sisteminin daha liberalleşmesine, dış pazarlara giriş imkanlarının kolaylaşmasına ve bu sayede ihracatının artmasına zemin hazırladı. Bu gelişmelerle ülke, doğrudan yabancı sermaye yatırımları açısından daha cazip hale gelirken, özellikle KOBİ'lerin zayıf ve rekabetçi olmayan

yapıları da yeni işbirliği fırsatları sunuyor. Diğer yandan son yıllardaki ekonomik büyümesi ortalama yüzde 6-7 seviyesinde olan Vietnam'ın, sanayi üretiminde de yüzde 13-14 oranını bulan gelişmesi, ülkeyi dünyanın en hızlı büyüyen ekonomiler arasına girmesine neden oluyor.

Maden ve mineraller açısından da zengin kaynaklara sahip olan Vietnam'da tespit edilen petrol rezervleri yaklaşık 4.7 milyar varil seviyesinde. Ayrıca Vietnam'ın Red River Delta Bölgesi'nde zengin doğalgaz ve kömür yatakları olduğu da biliniyor. Burada tespit edilen doğalgaz rezervinin yaklaşık olarak 185 milyar metreküp, kömür rezervinin 3.8 milyar ton ve işlenmemiş boksit rezervinin de 8 milyar ton olduğu tahmin ediliyor. Ülke, işlenmemiş boksit rezerviyle dünyada üçüncü sırada bulunuyor.

Yabancı yatırımcıların ilgisini çekiyor

Vietnam'ın DTÖ'ye tam üye olmasıyla mal ve hizmet ticareti, tarifeler ve gümrük işlemleri, yatırım önlemleri (TRIMS), fikri mülkiyet haklarının korunması (TRIPS) gibi birçok alanda uluslararası taahhüt altına girdi. Bu sayede ülkedeki ekonomik özgürlükler arttı, mal ve hizmet ihracatında, dış ticaret politika uygulamalarında ve yasal düzenlemelerde daha fazla şeffaflık sağlandı. Bu bakımdan ülke özellikle 2007'den itibaren yabancı yatırımcılar için sağladığı birçok avantaj nedeniyle daha cazip hale geldi. Vietnam'ın canlı ekonomisi sürekli yabancı yatırımcıların dikkatini çekiyor. Siyasi hayattaki düzen ve ucuz iş gücü diğer önemli faktörler arasında. Vietnam, yatırımlarını çeşitlendirmek isteyen birçok yatırımcı tarafından Çin'e alternatif olarak görülüyor. Yabancı yatırımların ülkede sağlaması beklenen teknoloji gelişimi henüz istenen seviyelere ulaşmadı. Son yıllarda yabancı sermayeli şirketlerin ülkenin toplam çıktısı içindeki payı giderek artıyor. Ülkeye yönelen yabancı yatırımlar farklı coğrafyalardan gelmekle birlikte, Asya ve Avustralya bölgesinin ağırlığı göze çarpıyor.

Vergi ve gümrük tarifelerinde indirime gidiliyor

Vietnam hükümeti yatırımcıların daha ayrıcalıklı hizmet alabilmesi, çeşitli vergi ve gümrük tarife indirimlerinden yararlanabilmesi için bazı özel bölgeler dizayn etti. Bu bölgelerde faaliyette bulunan yerli ve yabancı firmalar çeşitli vergi avantajları yanında ürettikleri ürünleri ihraç etmeleri durumunda hammadde ithalatı için vergi vermiyor. Vietnam ayrıca DTÖ anlaşması kapsamında tarife dışı engelleri de elimine ediyor. Vietnam da 194 tane endüstri ve serbest ticaret bölgesi bulunuyor. Endüstri ve serbest ticaret bölgeleri sağladıkları vergi ve tarife muafiyetlerinin yanı sıra altyapı olanakları nedeniyle de yabancı yatırımcılar tarafından tercih ediliyor. Bu bölgelerde taşımacılık, dağıtım ve depolama alanlarında hizmet veren antrepolar bulunuyor. Ancak, gümrük ve sigortacılık işlemleri için yabancı firmaların bölgesel gümrük ofislerine müracaat etmeleri gerekiyor.

POLİTİK İSTİKRAR VE YÜKSEK EKONOMİK BÜYÜME AVANTAJ GETİRİYOR

Genel olarak değerlendirildiğinde Vietnam'ın doğrudan yabancı sermaye yatırımları bakımından bazı avantajları var. En önemli avantajları politik istikrar, ekonomik yapı, bölgedeki diğer ülkelerle karşılaştırıldığında sosyal ve ekonomik güvenliğin daha fazla olması, yüksek ekonomik büyüme hızı ve buna bağlı olarak 85 milyon nüfuslu ülkenin kişi başına düşen milli gelirinin artması... Ülkede yabancı yatırımlar konusunda yetkili olan 'Vietnam Yabancı Yatırım Ajansı' (FIA), Vietnam Planlama ve Yatırım Bakanlığı'na (MPI) bağlı olarak çalışıyor. Yabancı yatırımlar konusunda merkezi anlamda yetkili kurum MPI. FIA'nın görevleri ise genel olarak Vietnam'ın yabancı yatırımlar konusundaki politikalarını belirlemek, yabancı yatırımları teşvik etmek, gözetlemek ve denetlemek.

Ülkenin bir başka önemli avantajı ise genç ve ucuz iş gücüne sahip olması. Nüfusun yaklaşık yüzde 75'i 40 yaş altında ve okuryazar oranı oldukça yüksek. Ülkedeki çalışabilir iş gücü sayısı yıllık ortalama 1 milyon 600 bin kişi artıyor. Son yıllardaki yüksek enflasyon, ücretlerde sürekli artış talebini de beraberinde getiriyor. 2013-2017 döneminde Vietnam'ın geniş mali açığının devam etmesi bekleniyor.

İthal ve ihraç ürün çeşitliliğinde istikrar var

Türkiye ile Vietnam arasındaki diplomatik ilişkiler ise 1978 yılında kurulurken, Hanoi ile Ankara'da iki ülkenin büyükelçilikleri yer alıyor. Türkiye ile Vietnam ikili ilişkileri başta ekonomi ve ticaret olmak üzere her alanda gelişme kaydediyor. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2000'lerin başında 100 milyon doların altında iken, 2014'te yaklaşık 2.2 milyar dolara ulaştı. 2014'te Türkiye'nin Vietnam'dan ithal ettiği ürünler içinde elektrikli cihazlar, kazan, makine cihaz ve parçaları, dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler, ayakkabı, sentetik ve suni devamsız lifler, pamuk ve örülmemiş giyim eşyaları ön sıralarda yer aldı. Türkiye'nin Vietnam'a ihraç ettiği ürünler arasında ilk sırayı petrol yağları (ham yağlar hariç) alıyor. Demir-çelik ürünleri, telefon cihazları, otomotiv ve oto yedek parça da ihraç edilenler arasında yer alırken, iki ülkenin de satışlarında ürün çeşitliliğinin istikrarlı bir yapı sergilediği görülüyor.

Anlaşmaları yazılı hale getirin

Her ülkede olduğu gibi Vietnam'da da yerel gelenekler ve iş yapma biçimleri ticari faaliyetleri etkiliyor. Bu bakımdan iş adamlarının kültürel özellikleri ve özellikle iş yapış biçimleri konusunda bilgi sahibi olmaları onların ticari faaliyetlerinde kolaylık sağlıyor. Vietnamlı yerel iş adamları yüz yüze görüşmeye oldukça önem veriyor. Ayrıca, iş görüşmeleri sonunda sözlü mutabakatın mutlaka yazılı hale getirilmesi ve kayıt altına alınması elinizi rahatlatacak bir yöntem.

GF HAKAN PLASTİK İHRACATTA YÜZDE 20 BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR

İsviçre merkezli Georg Fisher tarafından tüm hisseleri satın alınan Hakan Plastik, global yaklaşımla yerel çözümler üretecek. GF Hakan Plastik markasıyla yoluna devam edecek firma, 2017 yılında Türkiye pazarındaki yerini güçlendirmeyi, ihracatta ise yüzde 20 büyümeyi hedefliyor.

Hakan Plastik'in Georg Fischer (GF) markasıyla birleşmesinin ardından firmanın kısa vadeli hedefleri ilk kez kamuoyuyla paylaşıldı. GF Hakan Plastik markasıyla yoluna devam edecek firmanın gelişim sürecini anlatan Türkiye ve Ortadoğu Bölge Başkanı Batuhan Besler, GF piping systems (boru sistemleriyle) Hakan Plastik'in 2013 yılında yapılan satın alma anlaşması sonucu güçlerini birleştirdiğini hatırlattı. Hisse devrinin tamamının ise 2016'nın Nisan ayında tamamlandığını aktaran Besler, bu işlemi geçen yılın yaz aylarında kamuoyuyla paylaşmayı amaçladıklarını, ancak Türkiye gündeminde yaşanan gelişmeler üzerine bunu gerçekleştirmeyi uygun bulmadıklarını söyledi.

Global yaklaşımla yerel çözümler üretecek

Batuhan Besler, 1802 yılında kurulan İsviçre merkezli GF'nin, üç ana iş kolunda faaliyet gösterdiğini belirterek, "Boru sistemleri (GF piping systems), otomotiv (GF otomotiv) ve makine (GF machining solutions) çözümleri GF'nin üç ana üretim alanı. 32 ülkede 45 üretim tesisine ve yaklaşık 14 bin 400 çalışana sahip bir markayız. GF, piping systems, plastik ve metalden yapılmış boru sistemleri konusunda dünyadaki lider kuruluşlardan birisi. GFPS, su ve gazın sanayi, kamu hizmetleri ve yapı teknolojisi içinde güvenli bir şekilde taşınması amacıyla sistem çözümleri ve yüksek kaliteli bileşenler üretiyor. Üç ana gruba sahip GFPS, üst yapı, altyapı ve endüstriyel alana yönelik olarak 60 binden fazla ürün sunuyor" ifadesini kullandı.

Sessiz boruyu ilk üreten firma

Hakan Plastik'in ise Türkiye'nin en önemli plastik boru ve ek parça üreticilerinden biri olduğunu kaydeden Besler, firmanın 1965 yılından itibaren Türkiye'de sessiz boruyu (SILENTA) ilk üreten firma olarak büyük başarıları imza attığını vurguladı. Besler, "Firmamız kuruluşundan beri gelişime ve değişime verdiği önemi ürün ve hizmetlerine de yansıttı. Birleşme sonrasında Hakan Plastik markasının özellikle iç pazardaki



güçlü algısı ve ilk sessiz boru üreticisi olma özelliğiyle GF Hakan Plastik markasıyla yola devam etme kararı alındı. Bugün GF Hakan Plastik Çerkezköy ve Şanlıurfa'da kurulu iki üretim tesisinde 200 bin ton üretim kapasitesine sahip. GF Hakan Plastik, bünyesinde iki fabrika, yedi satış bölgesi ve Ağustos 2016'da açılışını yaptığı eğitim ve teknoloji merkeziyle hizmet ve eğitim alanında çalışmalarını güçlü bir şekilde sürdürüyor" diye konuştu.

Değişim olmazsa olmaz

Besler, değişimin her zaman zor ama gelişmenin ve büyümenin firmaların olmazsa olmazı olduğunu belirterek şu bilgileri verdi: "Değişim olmadan farklı sonuçlara ulaşmak, işinizi daha iyi yapmak mümkün değil. Burada en önemli konu, organizasyonunuzu da değişime inandırmak ve bunun bir parçası yapmak. Geçtiğimiz iki-üç ay içinde organizasyonumuzda yaptığımız farklı paylaşım aktiviteleriyle değişimin nasıl iyi bir itici güç yaratacağını ekibimizle paylaştık ve çok güzel geri dönüşler aldık. Ancak belirtmek isterim ki, birleşmeyle birlikte değişim ve dönüşüm şirket içindeki organizasyonla proseslerin iyileştirilmesi global GF standartlarına geçilmesi yönünde olacak. Pazarda müşterilerimizin mevcut çalışma şartları ve düzeniyle ilgili olarak bir değişim planlamıyoruz. Global düşünce yaklaşımını iç organizasyonumuza taşıyarak yerel pazarın gerekliliklerine göre hareket etmeye devam edeceğiz."

Dış pazarda da büyüyecek

Boru sektöründe tüm dünyada plastik boru ve ek parçalarının kullanım oranının hızla arttığını belirten Batuhan Besler, GF Hakan Plastik olarak taleplere hızla



Batuhan Besler, ürünün kalitesinin doğru ve uygun uygulamayla teknik bilginin birleşimiyle ortaya çıkacağını, bu nedenle şirket olarak bu konuyu son derece önemsediklerini belirtiyor.

UYGULAMALI EĞİTİM VERİYOR

GF Hakan Plastik Eğitim ve Teknoloji Merkezi, 40 kişi kapasiteli bir eğitim seminer salonu. Ürün montaj ve denemelerinin yapılması üzerine tasarlanmış bir eğitim atölyesi olan merkez, tüm ürünlerin uygulamalı şekilde sergilendiği geniş bir alana sahip. Ayrıca, üç boyutlu tasarımlarla desteklenmiş LCD ekranların yer aldığı inovasyon alanıyla da öne çıkan bu mekanda, ürünler hakkında daha etkileşimli bilgiler almak mümkün. Merkez, hem kendi satış ekipleri, hem de bayileri için eğitim çalışmalarına başladı. Şirket, merkez dışında yurt içi satış bölgelerinde ve ihracat müşterilerinin olduğu noktalarda da eğitimler planlıyor.

yanıt verebilecek bir potansiyele de sahip olduklarını ifade etti. Bugün Türkiye’de önemli bir konumda bulduklarını söyleyen Besler, “Yurt içi ve ihracat satış organizasyonumuzla, satış destek birimlerimizle oldukça geniş bir ekibe sahibiz. Çünkü müşterilerimize her zaman yakın olmayı istiyoruz. İstanbul’da iki tane olmak üzere Ankara, Samsun, Antalya, Şanlıurfa ve Diyarbakır’da yedi bölgemiz var. Satış bölgelerimizin dördünde depomuz bulunuyor. Bu sayede müşterilerimize fabrika stokları haricinde bölge depolarından da hızlıca ürün desteği verebiliyoruz. Türkiye pazarında mevcut satış ağımızla ilerleyeceğiz. Ancak müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi tanımlamak için kendi iç organizasyonumuzda düzenlemeler yapacağız. Ürün grubu bazında, satış kanallarının beklentilerine göre faaliyetlerimize şekil vereceğiz. Hem ürün, hem pazarlama stratejileri ve destekleri, hem de satış organizasyonu anlamında farklılaşmayı planlıyoruz. Halihazırda iç pazarda başarıyla yönetilmiş bir marka ve yıllardır istikrarla çalışılmış bir bayi ağı var. Bu başarıyı perçinleyecek ve daha da ileriye götürecek organizasyonel yapıyı kuracağız. Endüstriyel ve tarımsal pazar segmentlerinde müşterilerimize daha yakın olacağız. Proje kanalında GF Hakan Plastik olarak önemli bir yere sahibiz. Birçok projede nitelikli ürünlerimizle yer alıyoruz. Perakende kanalda da aktif olmayı hedefliyoruz” dedi.

70 ülkeye ihracat hedefi var

GF Hakan Plastik olarak doğrudan ihracat yaptıkları pazarlar ve birleşmenin getirdiği sinerjiyle uluslararası arenada GF satış şirketleri üzerinden yaptıkları satışlar

olduğunu belirten Besler, bu yapının daha fazla ülkeye ulaşabilme imkanı sağladığını ifade etti. Besler, 2016 yılında 60 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini, önümüzdeki dönemde Afrika ve Ortadoğu’nun en önemli pazarlar olacağını ve bu bölgeleri hedeflediklerini söyledi. Buralarda katılacakları ticari fuarlara ve düzenleyecekleri eğitim ve tanıtım faaliyetleriyle GF Hakan Plastik markalı ürünlerin pazara entegrasyonunu sağlayacaklarını ifade eden Besler, 2017’de 70 ülkeye ihracat gerçekleştirmeyi hedeflediklerini vurguladı.

Maliyetler kontrol altında tutulmaya çalışılacak

2016’yı da değerlendiren Batuhan Besler, geçen yılın kendileri için başarılı bir dönem olduğunu ifade etti. Sektörün, durağan bir yıl geçireceği yönündeki beklentilere rağmen özellikle projelerin hız kazanmasıyla hedef bütçelerini gerçekleştirdiklerini aktaran Besler, ciro bazında bir önceki yıla göre yüzde 20 oranında büyüdüklerini aktardı. Besler, iki yıldır tüm inşaat malzemeleri ihracatında ülke olarak hedeflenen rakamlara ulaşamadığını, plastik boru pazarı özelinde de üç yıldır ihracat verilerinin geriye gittiğini, bununla beraber yeni pazarlara açılarak ve GF’in global satış kanallarını kullanarak ihracat rakamlarını belli düzeylerde tutmayı başardıklarını kaydetti.

Kurların yükselmesinin özellikle dövizle bağlı hammadde kullanımını yoğun olan sektörde maliyetlerin derinden etkilendiğini ifade eden Batuhan Besler, “Üretici olarak belli bir seviyeye kadar bu artışları kendi içimizde yönetmeye çalışsak da belli seviyeden sonra bunu pazar fiyatlarımıza yansıtacak durumda kalıyoruz. 2017 yılında da mümkün olduğunca maliyetlerimizi kontrol altında tutmaya gayret göstereceğiz, ancak kurlarla ilgili beklentilerimiz çok da iyimser değil” dedi.

REACH'İ UYARLAYAN KKDİK YÖNETMELİĞİ İÇİN YENİDEN GÖRÜŞ ALINDI



AB'nin REACH Tüzüğü'nü uyumlaştırmak üzere hazırlanan KKDİK Yönetmelik taslağı, ocak ayının sonunda yeniden görüşe sunuldu. İnsan sağlığı ve çevrenin korunması amacıyla Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından hazırlanan yönetmelik, AB mevzuatı dikkate alınarak yenilendi.

Avrupa Birliği'nin REACH Tüzüğü'nü uyumlaştırmak üzere hazırlanan KKDİK Yönetmelik taslağı 'Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi, İzni ve Kısıtlanması Hakkında Yönetmelik' (KKDİK) taslağı ocak ayının sonunda yeniden görüşe açıldı. İnsan

sağlığı ve çevrenin korunması amacıyla Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından hazırlanan yönetmelik taslağı, 2015 yılındaki görüş alım sürecinin ardından bilimsel gelişmeler ve güncel AB mevzuatı dikkate alınmak suretiyle yenilenecek bakanlık web sitesinden yeniden görüşe sunuldu. Taslak yönetmelikte Avrupa Birliği'nin REACH Tüzüğü ek XVII'deki



ÇEŞİTLİ UYGULAMALAR İÇİN ÖNGÖRÜLEN YÜRÜRLÜK TARİHLERİ

Taslak yönetmelik maddesi	Yürürlüğe girme tarihi
Geçici Madde 1-Ön MBDF (Ön kayıt)	31 Aralık 2019'a kadar
6 - Kayıt	31 Aralık 2022'ye kadar
40 - Değerlendirme	
56 - İzne tabi madde için alt kullanıcı bildirimini	
57 - Kısıtlamalar	Girişlere göre dört farklı tarihten itibaren

da göz önünde bulundurulunca, yönetmelik bu sene içinde yayınlansa dahi belirlenen uygulama tarihleri sanayici için çok yakın ve zorlayıcı nitelikte olacak.

Çifte maliyet sorunu çözülmedi

İMMİB REACH Yardım Masası'nda daha önce sanayici yükümlülüklerinin netleştirilmesi amacıyla, REACH Tüzüğü'nde madde 25'te "ECHA'ya kayıt amacıyla en az 12 yıl önceden sunulan çalışma özetlerinin ya da kapsamlı çalışma sonuçlarının, diğer bir üretici veya ithalatçı tarafından kayıt amacıyla kullanılabilir" hükmündeydi. Ancak, bu hükümde geçen çalışma özetlerinin, AB dışındaki bir otorite veri tabanında kayıt amacıyla kullanım hakkı konusuna açıklık getirilmesi için ECHA'ya soru iletilmiş, alınan cevapta bu bilgilerin, yalnızca REACH Tüzüğü kapsamında kayıt amacıyla kullanılabileceği belirtilmişti. Ayrıca, REACH kapsamında konsorsiyum (Letter of Access) anlaşmasıyla çalışma özetlerine atıfta bulunma hakkı verilen bir Türk üreticiye, söz konusu veriyi AB dışı bir otoriteye sunmak üzere KKDİK kaydı kapsamında kullanma hakkı verilmiyor. Yani AB REACH Tüzüğü kapsamında elde edilen verilerin KKDİK Yönetmeliği kapsamında kullanılması olası gözüküyor. Bu durumun özellikle AB ihracatçısı olup REACH Tüzüğü kapsamında kayıt veya izin başvurusunda bulunan Türk sanayicilere yükleyeceği çifte maliyet sorunu çözümlenebilmiş değil.

Kayıt maliyetlerindeki belirsizlik kaygı yaratıyor

Yönetmelik taslağında madde 11'de belirtilen tam çalışma raporlarına atıfta bulunma hakkı kapsamına, REACH Tüzüğü kapsamındaki çalışma özetlerine atıfta bulunma hakkının da dahil edilmesi bu yükü bir miktar hafifletebilir. Bu çerçevede, görüş alımı aşamasında yönetmelik taslağının pek çok konuda sanayicilerin kafasındaki soruları yanıtlamaya yeterli olmadığı görüldü. Özellikle kayıt maliyetleri konusundaki belirsizlik, sanayicilerin en büyük kaygı noktalarından biri. Daha önce taslak halinde de olsa kayıt, izin gibi işlemler sırasında bakanlığa ödenecek ücretler belirlenmişti. Son taslakta ise ücretlerin bakanlığın internet sayfasında her yıl yayımlanan, döner sermaye işletmesinde uygulanacak birim fiyat listesinde belirtilecek. Buna ek olarak 1-10 ton arası maddeler için kayıt harcı alınmaması öngörülüyor. Yönetmelik taslağında ayrıca REACH Tüzüğü'nde olmayan 18'inci ekte nitelikleri tanımlanan kayıt ve güvenlik bilgi formu gibi yükümlülüklerde onay gereken bir kimyasal değerlendirme uzmanı kavramı getiriliyor.

kısıtlama listesinin bir önceki sürümü (65 girişli hali) tamamen yer aldı. Taslakta kayıt, değerlendirme, izin gibi uygulamalar için belirli geçiş süreleri verilirken kısıtlamalarda farklı yürürlüğe giriş tarihleri öngörüldü.

Uygulama tarihleri sanayici için yakın

Taslak yönetmelikte en çok sorgulanan yönlerden birisi ön kayıt uygulamasının belirsizliği oldu. Ayrıca farklı tonaj grupları için farklı kayıt tarihlerinin belirlenmemiş olmasının sıkıntı yaratması bekleniyor. Bakanlık tarafından verilecek rehberlikte olası bir yetersizlik, Türkiye'de sanayi çatı kuruluşlarının üyelerine ve sektörlerine yön vermede yaşayabileceği muhtemel bir gecikme veya eksiklik durumları

AB REACH TÜZÜĞÜ'NDE İKİ ÖNEMLİ TARİH: 31 MAYIS 2017 VE 31 MAYIS 2018

GEÇİKMELİ ÖN KAYIT FIRSATINI DEĞERLENDİRMEK İÇİN SON ŞANS: 31 MAYIS 2017 TARİHİ

AB REACH Tüzüğü Article 28, (6) maddesi gereğince, AB'ye ilk kez 1-100 ton/yıl aralığında, tek başına veya karışım içinde ihrac edilen faz içi maddelerin gecikmeli ön kaydının yapılabilmesi için son tarih **31 Mayıs 2017**.

AB'ye bir maddeyi tek başına veya karışım içinde ihrac eden veya etmeyi planlayan tüm üreticilerin, ilgili maddenin REACH Tüzüğü kapsamında daha önce ön kaydı yapılmadı ise, bir an evvel harekete geçmeleri gerekiyor. Gecikmeli ön kayıt yapabilmeyen iki koşulu mevcut:

- **Maddenin AB'ye 1 ton üzerinde ilk ihracatından itibaren 6 ay süre sınırının geçmemiş olması,**
- **Maddenin CMR 1A, 1B kategorisinde olmaması.**

31 Mayıs 2017 sonrasında, yukarıdaki kriterler sağlansa dahi gecikmeli ön kayıt yapılamayacak. Bunun yerine daha meşakkatli ve maliyetli olan inquiry (sorgulama) sürecini takiben nihai kayıt işleminin gerçekleştirilmesi gerekecektir.

Ön kayıtlı tüm maddeler için nihai kayda geçilmek istendiği takdirde, ilgili madde ve firmaya özel bir kayıt dosyası hazırlanarak Avrupa Kimyasallar Ajansı'na (ECHA) teslim edilmektedir. Daha önce ön kaydı yapılmamış maddeler için ise, nihai kayıt aşaması öncesinde sorgu sürecinden geçilmektedir. Bu durum firmalara hem zaman kaybı, hem de ek maliyet yükü getirmektedir. Bu yüzden Avrupa Kimyasallar Ajansı, ECHA'nın da tavsiyesi şartlar karşılama halinde her zaman ön kaydı takiben, nihai kayıt yapılmasıdır.

31 MAYIS 2018: NİHAİ KAYIT İÇİN SON TARİH

REACH tüzüğü yürürlüğe girdiği tarihten itibaren nihai kayıt için firmalara, ön kayıt yapmak şartıyla kayıt geçiş periyotlarından yararlanma hakkı tanındı. AB'ye bir maddeyi tek başına veya karışım içinde;

- **Yıllık 1000 ton üzeri ihracat yapan AB dışındaki firmalar 31 Mayıs 2010**
- **Yıllık 100-1000 ton aralığında ihracat yapan AB dışındaki firmalar 31 Mayıs 2013**

tarihleri öncesinde atadıkları Tek Temsilcileri aracılığı ile nihai kayıt işlemlerini tamamladılar. Maddelerin tehlike sınıfı da bu kayıt tarihlerini ciddi anlamda etkiledi.

31 Mayıs 2018 REACH tarihinden itibaren AB pazarında bulunan tüm kimyasallar REACH kayıtlı olacaktır. AB'ye yıllık 1-100 ton aralığında ihracat yapan üreticiler, bu tarih öncesinde nihai kayıtlarını tamamlamak zorundadırlar. Nihai kayıt amacıyla dosya hazırlık çalışmaları zaman aldığından kayıt çalışmalarına en kısa zamanda başlanması büyük önem teşkil etmektedir.

AB dışındaki tüm firmalar REACH Tüzüğü, Article (8) gereğince kayıt işlemlerini AB'de yerleşik bir Tek Temsilci atayarak gerçekleştirebilmektedir. REACH Global Services S.A., 2008 yılından bu yana Brüksel'de yerleşik bir Tek Temsilci firma olarak, Türkiye'de ve AB dışındaki ülkelerde yerleşik diğer üretici ve ihracatçıları REACH Tüzüğü kapsamında başarılı bir şekilde temsil etmektedir. Sorunsuz bir ihracat için yükümlülüklerin doğru tespiti ve tam uyumun sağlanmasına yönelik, AB'de yerleşik profesyonel bir Tek Temsilci'ye ihtiyaç duyan firmalarımız, REACH Global Services S.A. İstanbul ofisi ile iletişime geçebilirler.

AB KOZMETİK TÜZÜĞÜ



Your regulatory compliance partner

EUROPEAN UNION • TURKEY • JAPAN • CHINA • KOREA

RGS - Belçika

📍 Rond Point Schuman, 6 Box 5 B
1040 Bruxelles / Belgium

☎ +32 (2) 234 77 77

RGS - Türkiye

📍 Dış Ticaret Kompleksi, A-Blok Çobançeşme Mevkii
Sanayi Caddesi 34197 Yenibosna • İstanbul / Türkiye

☎ +90 (212) 454 09 93

✉ info@reach-gs.eu

🌐 www.reach-gs.eu

REACH İLE İLGİLİ HABERLER YENİLİKLER VE UYGULAMALAR

- SVHC Aday Liste'ye dört madde eklendi
- BPA kısıtlama listesinde
- Yeni denetimler çalışan güvenliğini hedefliyor
- Kurşun kromata izin kararı mahkemelik
- Yeniden incelenecek 162 madde belirlendi
- Eşya rehberinin yayınlanması gecikecek
- Bir SVHC maddeyi hiç ikame ettiniz mi?
- Ucuz elektronikte fitalat ve kurşun sorunu devam ediyor
- Brexit'te soru işaretleri sürüyor
- AB dillerindeki terimlere yenileri eklendi
- IUCLID 6 güncellendi

SVHC ADAY LİSTE'YE DÖRT MADDE EKLENDİ

REACH Tüzüğü Aday Listesi'ne 12 Ocak 2017'de dört SVHC madde daha eklendi. Buna göre aday listede yer alan maddelerin doğrudan veya karışımla ya da eşyalar içinde Avrupa Ekonomik Alanı ülkelerine gönderilmesi durumunda belirli yükümlülüklerin yerine getirilmesi gerekiyor.

REACH Tüzüğü Aday Listesi'ne dört SVHC madde daha eklendi. 12 Ocak 2017'de yapılan eklemeye, listedeki madde sayısı 173'e çıktı. Listeye, 4,4'-isopropylidenedifenol (bisfenol A -BPA) (EC 201-245-8; CAS 80-05-7), nonadekafluorodekanoik asitle (PFDA) sodyum ve amonyum tuzları (EC 206-400-3; CAS 335-76-2), 4-heptilfenol, dallı ve lineer (4-HPbl) ve 4-tert-pentilfenol (PTAP) (EC 201-280-9; CAS 80-46-6) maddeleri ilave edildi.

Bilgi akışı önem kazandı

Maddeler polikarbonat, epoksi reçine ve kimyasal maddeler ve plastik üretiminde yağlayıcı, ıslatma etken maddesi, plastikleştirici ve korozyon önleyici olarak kullanılıyor. Aday listede yer alan maddelerin doğrudan veya karışımla ya

da eşyalar içerisinde Avrupa Ekonomik Alanı ülkelerine gönderilmesi durumunda belirli yükümlülüklerin yerine getirilmesi gerekiyor. Ayrıntılı bilgi ve aday listenin tamamına www.reach.immib.org.tr adresinden ulaşabilirsiniz. Eşya üreticisi veya ihracatçısı firmaların REACH kapsamında SVHC maddelerle ilgili olarak, eşya içindeki SVHC maddelere ilişkin bilgi iletimi (müşteri bilgilendirme), Avrupa Kimyasallar Ajansı'na bildirim gibi yükümlülükleri olabilir. Madde/karışımın ilgili maddeyi içermesi ve ihraç edilmesi durumunda ise aday listede yer alan maddeleri, Avrupa Ekonomik Alanı'na ihraç eden firmalar, müşterilerine güvenlik bilgi formu (SDS) sağlamak suretiyle SVHC içeriği hakkında ayrıntılı bilgi vermeli.

ADAY LİSTEYE EKLENEN MADDELER

MADDE ADI	EC NO:	CAS NO:	BAZI KULLANIM ALANLARI
4,4'-isopropylidenediphenol (bisphenol A; BPA)	201-245-8	80-05-7	Polikarbonat, epoksi reçine ve kimyasal maddelerin üretiminde, epoksi reçinelerde sertleştirici olarak kullanılıyor
Nonadecafluorodecanoic acid (PFDA) and its sodium and ammonium salts	206-400-3 221-470-5	335-76-2 3830-45-3 3108-42-7	Yağlayıcı, ıslatma etken maddesi, plastikleştirici ve korozyon önleyici
p-(1,1-dimethylpropyl)phenol	201-280-9	80-46-6	Kimyasallar ve plastik ürünlerin üretiminde kullanılıyor
4-heptylphenol, branched and linear	-	-	Polimer üretiminde yağlandırıcıların formülasyonunda kullanılıyor

BPA KISITLAMA LİSTESİNDE

REACH kısıtlamalar listesine BPA yani bisfenol A maddesinin termal kağıtlarda kullanımıyla ilgili bir kısıtlama eklendi. BPA ocak ayı içinde REACH Aday Liste'ye eklenen SVHC maddeler arasında da yer alıyor. REACH Tüzüğü ek XVII'de yer alan kısıtlamalar listesine



66'ncı giriş olarak eklenen kısıtlamaya göre, BPA 2 Ocak 2020 itibarıyla AB pazarına sürülen termal kağıtlarda ağırlıkça en fazla yüzde 0,02 olabilecek. BPA kısıtlamasıyla ilgili 2016/2235 sayılı ve 12 Aralık 2016 tarihli AB Resmi Gazetesi'nde yayımlandı.

YENİ DENETİMLER ÇALIŞAN GÜVENLİĞİNİ HEDEFLİYOR



Avrupa Kimyasallar Ajansı (ECHA) 10 Ocak 2017 tarihli duyurusunda, AB'nin mevzuat uygulama yetkili otoritelerinin zararlı kimyasalların güvenlik bilgilerinin tamamlanıp tamamlanmadığını, tedarik zinciri boyunca iletişimi ve çalışma alanlarındaki kullanımlarını denetleyeceğini açıkladı. Bu kapsamda çalışanların güvenliği 28 AB üye ülkesi ve diğer AEA ülkelerinde denetlenecek. Bahse konu projede öncelikle kullanılan güvenlik bilgi formlarının zararlı kimyasalların güvenli kullanımına yönelik yeterli bilgileri içerip içermediği gözden geçirilecek. REACH Tüzüğü kapsamında yıllık ihracat miktarı 10 ton ve üzeri biyobirikimli, toksik, kanserojen gibi kimyasallar için hazırlanması zorunlu olan genişletilmiş güvenlik bilgi formlarının da maddeyi üreten firma tarafından hazırlanan kimyasal güvenlik raporlarıyla uyumlu olması gerekiyor. Bununla birlikte hazırlanacak maruziyet senaryolarının güvenlik bilgi formlarına eklenmesi zorunlu. Maruziyet senaryosu ilgili madde üretilirken ya da istenilen kullanım amacına uygun olarak kullanılırken maruz kalınması muhtemel durumun miktarı ve karakterini belirtirken, çevre

ve insan üzerine etkilerinin azaltılmasına yönelik önlemleri içeriyor. Projeye birlikte zararlı kimyasalların yönetimine ilişkin oluşturulan bu kaynakların tedarik zinciri boyunca iletişiminin de denetlenmesi sağlanacak. Tedarik zincirinin vazgeçilmez iki elemanı olan güvenlik bilgi formlarının ve gerekli durumlarda hazırlanacak maruziyet senaryolarının üreticiden kullanıcıya eksiksiz ve zamanında ulaşması önemli.

Denetimler yıl boyu devam edecek

Bilgi erişiminin eksiksiz sağlanmasından sonra denetlenecek bir diğer husus da çalışma yerlerinde çalışanların güvenlik bilgilerine uyup uymadığının kontrolü. Bu kapsamda projede mevzuat uygulayıcı yetkili otoritelerle çalışma ve sosyal güvenlik denetçilerinin ortak bir faaliyet yürüteceği belirtiliyor. Bahse konu REF-5 projesi ECHA'nın forum toplantısında 2015 yılı sonunda kabul edildi ve ilk denetimler Ocak 2017 itibarıyla başladı, tüm yıl devam edecek. 2018 yılı içerisinde ise sonuçlar raporlanacak. Proje, AB'nin ortak denetim projesi olması nedeniyle önemli.

KURŞUN KROMATA İZİN KARARI MAHKEMELİK

İsveç hükümeti Avrupa Komisyonu'nun iki kurşun pigmentinin kullanılmaya devam etmesi için Avrupa Adalet Mahkemesi'nden karar çıkarmaya çalışıyor. Pigmentler, endüstriyel boyalar, plastikler ve yol kanserojen üreme için toksik ve su ortamı için toksik içeriyor.

Avrupa Komisyonu'nun iki kurşun kromat pigmentinin kullanımına devam edilebilmesi için izin veren kararıyla 'kural bozucu' duruma düştüğünden hareket eden İsveç hükümeti, bu karara karşı şimdi Avrupa Adalet Mahkemesi'nden bir ön karar çıkarmaya çalışıyor. Komisyon, eylül ayında Kanadalı bir firmaya red 104 ve yellow 34 adlı kurşun kromat pigmentlerin kullanımı için izin vermişti. Pigmentler, endüstriyel boyalar, plastikler ve yol kanserojen üreme için toksik ve su ortamı için toksik içeriyor. İsveç kökenli sivil toplum kuruluşu ChemSec'e göre İsveç'te kurşun bazlı boyalar 30 yıldır kullanılmıyor ve pek çok firma alternatiflerinin mevcut olduğu görüşünde. İsveç hükümeti de komisyonun kararının hem insan sağlığı için zararlı sonuçlar doğuracağı, hem de sorumlu sanayiciyi cezalandıracağı görüşünde.

Sivil toplum kuruluşları itiraz etti

Bir ay kadar önce sivil toplum kuruluşları da komisyonun bu kararı için Avrupa Çevre Bürosu'na (EEB) başvurarak resmi olarak itiraz etmişti. AB üye ülkelerinin büyük bir çoğunluğu,



sekiz şirkete izin onayı verilmesini onadı. Bu maddeler: trikloroetilen (TCE), sodyum kromat, sodyum dikromat, krom trioksit ve 1,2-dikloroetan. 7-8 Aralık tarihli REACH Komitesi Toplantısı'nda AB üye ülkeleri, trikloroetilen (TCE), sodyum kromat, sodyum dikromat, krom trioksit ve 1,2-dikloroetanın koşullu kullanımı için bazı şirketlere yetki verilmesine destek verdi. ECHA Risk Değerlendirme ve Sosyoekonomik Analiz Komiteleri (RAC ve SEAC), krom VI bileşikleri için kullanım izinlerine yönelik 19 nihai görüşü belirlemişti.

YENİDEN İNCELENECEK 162 MADDE BELİRLENDİ

ECHA, REACH kayıt dosyalarından üye ülke otoriteleri tarafından detaylı incelenmek üzere 162 madde belirledi. 2016 yılında da bu tür bir tarama için ECHA tarafından 305 madde seçilmişti.

Avrupa Kimyasallar Ajansı (ECHA), REACH kayıt dosyalarından, üye ülke otoriteleri tarafından detaylı incelenmek üzere 162 madde belirledi. Yasal önlemlerin gerekip gerekmediğine karar vermek için bu maddeler otoritelerce dikkatle incelenecek. 2016 yılında, bu tür bir tarama için 305 madde seçilmişti. Bunların 184'ü üye devletler tarafından incelenmiş ve 132'si için takip faaliyetleri gerçekleştirmişti. Geçen yıl 'Topluluk Eylem Planı'nda (Corap) bir madde değerlendirmesi, bir uygunluk kontrolü, harmonize sınıflandırma ve etiketleme önerisi (CLH) ve risk yönetim opsiyonu analizi (RMOA) önerisi yer almıştı.

Bilgiler otomatik tarama sonucu belirlendi

Seçim, tüm REACH kayıt ve diğer REACH ve CLP süreçlerinden veritabanları ve yayımlanmış bilimsel veriler, Qsar modelleri ve kullanımlar ve maruz kalmayla ilgili veri tabanları gibi dış kaynaklardan alınan bilgiler arasında otomatik tarama sonucu belirlendi. ECHA, bu seçimden etkilenen firmalara mektup yazarak dosyalarını güncellemeye davet edecek. Güncellenen bilgiler, yasal önlem gerekip gerekmediği konusunda otoritelerin karar vermesine yardımcı olacak. ECHA 14 Şubat'ta bir webinar düzenledi ve tarama süreci hakkında bilgi verdi. Kayıt yaptıran firmalar da ECHA personeline soru sorma fırsatına sahip oldu.

EŞYA REHBERİNİN YAYINLANMASI GECİKECEK

Avrupa Kimyasallar Ajansı (ECHA), eşya rehberini, eşyada yüzde 0,1'lik SVHC eşiği hesaplarının bileşen bazına uygulandığı örneklerle güncelleme sürecinde biraz daha gecikme olacağını bildirdi. Avrupa Adalet Divanı'nın bu konudaki kararıyla, eşyada REACH Aday Liste'deki SVHC'ler kapsamında yükümlülükler için bir eşik olarak belirlenen ağırlıkça yüzde 0,1'lik eşiğin hesaplanmasında, eşyanın geneline değil, eşya parçası şeklindeki bileşenlerine ayrı ayrı bakılması gerekiyor. ECHA/AKA da eşya içindeki maddelere ilişkin gereklilikler konusundaki rehberinde hızlı bir revizyona giderek yayınlamış, ancak hesaplama örneklerini güncellemek



üzere bütünüyle rehberden kaldırmıştı. Güncel hesap örneklerini de içeren eşya rehberinin yayınlanmasının temmuz ya da ağustos ayından önce gerçekleşmesi beklenmiyor.

Daha anlaşılır olacak

Ajanstan yapılan açıklamada yılın ilk aylarında rehberin yayınlanması bekleniyordu, ancak ekim ayında yapılan görüş alım aşamasında 700'e yakın yorum geldiği için daha fazla zamana ihtiyaç duyuldu. Avrupa Adalet Divanı kararı, eşya formundaki eşya bileşenlerinin yüzde 0,1'lik eşik hesabında esas alınması gerektiğini ifade ediyor. Buna göre rehberde hesaplama örnekleri dışında, genel olarak anlaşılmalı kolaylaştırıcı bir dil ve yapıya kavuşturmak amacıyla başka değişiklikler de yapılıyor.

BİR SVHC MADDEYİ HIÇ İKAME ETTİNİZ Mİ?

Bir SVHC maddeyi ikame ettiyseniz, Avrupa Kimyasallar Ajansı (ECHA/ AKA) sizden bu konuda daha fazla bilgi almak istiyor. REACH Tüzüğü'nün etkilerinin derleneceği 2017 gözden geçirme raporunda, izin sürecinin sanayi üzerindeki etkilerinden

söz etmeyi amaçlayan otoriteler, bu konuda çoğu bilginin kendilerine ulaşmadığından endişeliler. Bu konuda bilgi iletmek isteyen sanayiciler rohit@eftec.co.uk adresinden ya da +44(0) 207 580 5383 numaralı telefonda Rohit Mistry'ye ulaşabilir.



UCUZ ELEKTRONİKTE FİTALAT VE KURŞUN SORUNU DEVAM EDİYOR

İsveç Kimyasallar Ajansı tarafından yürütülen bir denetleme projesi, piyasadaki ucuz elektrikli-elektronik ürünlerin hemen hemen dörtte birinde, REACH Tüzüğü kısıtlama koşullarının üzerinde kısıtlı kimyasal maddeye rastlandı. 84 şirketin 154 ürününün teknik uygunluklarının kontrol edildiği proje kapsamında kulaklık, bisiklet lambaları ve USB bağlantıları gibi aparatlar da denetlendi. Bu ürünlerin 58 tanesinde elektronik ürünlerdeki zararlı maddeleri kısıtlayan RoHS, kalıcı organik



kirleticilere ilişkin KOK (POP) ve REACH mevzuatları kapsamında kısıtlanan maddeler yasal sınırların üzerinde olarak tespit edildi. En sık rastlanan kısıtlı madde kurşun, kısa zincirli klorlu parafinler ve fitalatlar olarak belirlendi. DEHP, DIBP, DBP ve BBP Temmuz 2019'dan itibaren RoHS kısıtlamaları arasında yer alacak. Denetleme projesi sonunda, 30 firma

hakkında suç duyurusunda bulunulurken ürünler, satıştan çekildi.

BREXIT'TE SORU İŞARETLERİ SÜRÜYOR

İngiltere'de Brexit sonrası REACH benzeri bir mevzuatın uygulanıp uygulanmayacağı gündemdeki önemini koruyor. Başbakan Theresa May'in AB yasalarının ülkeyi artık yönetmeyeceğine dair vurgular yapmasına rağmen, bazı AB yasalarının da mevzuata uyarlanması yönünde planlar gündemde.

İngiltere, Avrupa Birliği'nden ayrılma kararını nasıl hayata geçireceğini tartışmaya devam ediyor. REACH benzeri bir mevzuat uygulanıp uygulanmayacağı da gündem maddeleri arasında. İngiltere Başbakanı Theresa May, AB yasalarının artık sürekli olarak ülkeyi yönetmeyeceğine vurgu yapıyor; ancak bazı AB yasalarının ülke mevzuatına uyarlanması da yapılan planlar arasında. Uzmanlara göre İngiliz REACH'i olarak adlandırılabilir yeni bir mevzuat hazırlanacaksa, bu durumda AB ile bir karşılıklı tanıma anlaşması ve İngiltere'de bir kimyasallar ajansının kurulmasının gerekeceği düşünülüyor. Kamu kaynaklarından edinilen bilgiler, henüz AB yetkilileriyle İngilizler arasında karşılıklı tanıma konusunda görüşmelerin başlamadığı yönünde.



Veri paylaşımı sınırlı tutuluyor

AB üyesi olmayan Norveç ve İzlanda'nın Avrupa Ekonomik Alanı'nda yer almalarından dolayı bölgede REACH'i uygulamaları örneğinde olduğu gibi İngiltere de bu uygulamaya devam edilebilir. Bu durumda dahi İngiltere'de mevcut otoriteden daha kapsamlı bir ajans kurulması ya da kapasitenin artırılmasının gerekeceği belirtiliyor. Norveç'in kimyasallar ajansında 700 kişi çalışıyor. Bir diğer sorun da mevcut kayıt sözleşmelerinde çıkacak. SIEF'teki İngiliz firmalar için REACH verilerine erişim hakkının nasıl ele alınacağı belirsiz. Bu anlaşmalarda veri paylaşımı sadece 'REACH kapsamıyla sınırlı' tutuluyor. Dolayısıyla İngiliz REACH'i olarak tanımlayabileceğimiz ulusal bir mevzuat olması durumunda bu kapsamın dışında kalacak. Bu karmaşık konuların Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden ayrılması görüşmeleri sırasında sonuca bağlanması mümkün olsa da zor görüldüğü ifade ediliyor.

AB DİLLERİNDEKİ TERİMLERE YENİLERİ EKLENDİ

ECHA terim sözlüğünde 23 Avrupa Topluluğu dilinde terim ve tanımlamalar yer alıyor. Yeni eklenen terimler güvenlik bilgi formları rehberi, CLP Tüzüğü ek V (güncellenen tehlike ibareleri), bilgi gereklilikleri ve kimyasal güvenlik değerlendirmesi hakkında rehber bölüm R.12: kullanım tanımlaması kısmına kullanıcılardan gelen geri bildirimler sayesinde yeni terimler ve cümleler eklendi. ECHA terim veri tabanında bin 400 İngilizce giriş var ve bunların 23 tanesinin AB dillerindeki karşılığına ücretsiz erişim ve indirme hakkı tanınıyor.



İMMİB REACH ve CLP Yardım Masası'na ulaşım için:

Adres: Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. Dış Ticaret Kompleksi A Blok 4.Kat Yenibosna-Bahçelievler / İstanbul

REACH sorularınız için: 0212.454.09.19

<http://reach.immib.org.tr>

CLP ve Biyosidal sorularınız için: 0.212.454.06.33

<http://clp.immib.org.tr> ve <http://biyosidal.immib.org.tr>

e-posta: reach@immib.org.tr / ab@immib.org.tr

IUCLID 6 GÜNCELLENDİ

REACH Tüzüğü kapsamında kayıt dosyalarının hazırlanmasında kullanılan IUCLID 6 programına yeni özellikler eklenerek güncellemeler yapıldı. Bu özelliklerin yanı sıra güncellemelerle mevcut işlemlerde geliştirmeler ve hataların düzeltilmesi gibi çalışmalar da tamamlandı. Bu konuda detaylı bilgi edinmek isteyenler için 2 Şubat'ta bir webinar düzenlendi.

Eklenen yeni özellikler:

IUCLID bağlantıları: Kullanıcılara IUCLID veri tabanındaki bir bilgiye köprü kurarak belirli bilgilerle erişim imkanı sağlıyor.

DNEL hesap makinesi: İşçiler ve halk için türetilmiş etki gözlenmeyen seviye (DNEL) oluşturmaya yardımcı oluyor.

Herkese açık API: IT geliştiricilerin uygulamalarında IUCLID ile irtibat kurmalarını sağlayacak.



İKİMİB
OCAK-ARALIK
2015-2016
KİMYA İHRACATI
KARŞILAŞTIRMALI
RAPORU



Dış Ticaret Kompleksi - A Blok
Çobançeşme Mevkii, Sanayi Cad. 34197
Yenibosna - Bahçelievler / İstanbul
Tel: +90 212 454 00 00 • Fax: +90 212 454 00 01
www.immib.org.tr • immib@immib.org.tr

MAL GRUBU İHRACAT RAPORU (TÜRKİYE GENELİ - KÜMÜLATİF)

MAL GRUBU	OCAK-ARALIK 2014 DEĞER (FOB-USD)	2014-2015 (%) FARK DEĞER	OCAK-ARALIK 2015 DEĞER (FOB-USD)	OCAK-ARALIK 2016 DEĞER (FOB-USD)
GLİSERİN, BİTKİSEL MAMULLER, DEGRA, YAĞLI MADDELER	626,525	-37.82	725,453	451,103
MİNERAL YAKITLAR, MİNERAL YAĞLAR VE ÜRÜNLERİ	4,573,480,206	-25.70	3,604,527,583	2,678,085,255
ANORGANİK KİMYASALLAR	1,247,505,676	-8.26	1,160,276,791	1,064,414,815
ORGANİK KİMYASALLAR	531,597,720	-0.11	469,309,489	468,788,077
ECZACILIK ÜRÜNLERİ	869,595,255	-5.59	823,823,544	777,769,946
GÜBRELER	229,041,741	-17.97	227,210,064	186,372,243
BOYA, VERNİK, MÜREKKEP VE MÜSTAHAZARLARI	777,053,913	-5.90	686,027,172	645,563,838
UÇUCU YAĞLAR, KOZMETİKLER	776,262,189	0.17	703,442,668	704,610,143
SABUN VE YIKAMA MÜSTAHAZARLARI	1,020,588,403	-12.59	872,254,652	762,467,771
YAPIŞTIRICILAR, TUTKALLAR, ENZİMLER	183,355,099	3.79	176,948,996	183,650,940
BARUT, PATLAYICI MADDELER VE TÜREVLERİ	7,359,580	-32.43	10,092,676	6,820,043
FOTOĞRAFÇILIK VE SİNEMACILIKTA KULLANILAN ÜRÜNLER	18,972,558	-7.67	12,707,793	11,732,544
MUHTELİF KİMYASAL MADDELER	510,706,769	3.51	485,287,673	502,334,494
PLASTİKLER VE MAMULLERİ	5,727,363,496	-4.86	5,101,554,864	4,853,532,237
KAUÇUK, KAUÇUK EŞYA	1,362,379,308	1.78	1,122,061,593	1,142,001,428
İŞLENMİŞ AMYANT VE KARIŞIMLARI, MAMULLERİ	266,843	29.60	278,523	360,970
GENEL TOPLAM:	17,836,155,279	-9.49	15,456,529,531	13,988,955,849

KİMYA SEKTÖRÜ ÜLKE PERFORMANS RAPORU (TÜRKİYE GENELİ)

S.NO	ÜLKE	OCAK-ARALIK 2015 DEĞER (USD)	OCAK-ARALIK 2016 DEĞER (USD)	(%) DEĞİŞİM DEĞER (USD)
1	ALMANYA	794,860,181.87	801,733,718.16	0.86
2	MISIR	970,892,835.36	796,083,880.63	-18.00
3	IRAK	938,551,810.10	792,003,224.93	-15.61
4	İRAN İSLAM CUMHURİYETİ	512,683,007.06	532,716,896.43	3.91
5	İTALYA	573,588,731.91	506,785,704.17	-11.65
6	İNGİLTERE	417,053,015.94	461,434,917.43	10.64
7	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	733,634,992.17	450,048,860.13	-38.65
8	SUUDİ ARABİSTAN	491,434,105.16	447,403,540.25	-8.96
9	HOLLANDA	343,027,211.83	437,366,571.64	27.50
10	AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	388,995,142.68	433,732,375.09	11.50
11	YUNANİSTAN	469,884,659.44	413,754,741.63	-11.95
12	İSPANYA	509,227,469.45	360,410,604.01	-29.22
13	ROMANYA	348,947,454.02	342,354,283.12	-1.89
14	FRANSA	348,427,860.61	338,647,066.35	-2.81
15	İSRAİL	306,432,357.92	325,547,408.45	6.24
16	BULGARİSTAN	279,436,786.57	300,067,246.13	7.38
17	AZERBAIJAN-NAHÇIVAN	416,448,837.05	292,783,921.64	-29.70
18	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	326,218,451.61	265,352,624.75	-18.66
19	BELÇİKA	215,249,984.89	254,902,673.60	18.42
20	RUSYA FEDERASYONU	391,419,073.76	230,703,536.94	-41.06

KİMYA SEKTÖRÜ MAL GRUBU ÜLKE RAPORU (TÜRKİYE GENELİ)

MAL GRUBU/ÜLKE	OCAK - ARALIK 2015 DEĞER (USD)	OCAK - ARALIK 2016 DEĞER (USD)	(%) DEĞİŞİM DEĞER (USD)
GLİSERİN, BİTKİSEL MAMULLER, DEGRA, YAĞLI MADDELER			
GÜRCİSTAN	51,186	133,517	160.85
SURİYE ARAP CUMHURİYETİ	-	96,013	100.00
HOLLANDA	-	30,311	100.00
ALMANYA	139,195	28,577	-79.47
İRAN İSLAM CUMHURİYETİ	32,874	26,955	-18.01
MİNERAL YAKITLAR, MİNERAL YAĞLAR VE ÜRÜNLERİ			
MİSİR	637,353,248	501,434,385	-21.33
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	556,303,315	305,437,041	-45.10
YUNANİSTAN	285,884,057	231,355,022	-19.07
SUUDİ ARABİSTAN	264,796,525	225,735,326	-14.75
SİNGAPUR	157,135,290	178,940,989	13.88
ANORGANİK KİMYASALLAR			
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	227,697,696	159,299,701	-30.04
İTALYA	82,897,540	88,376,823	6.61
İSPANYA	75,940,732	81,194,881	6.92
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	77,792,880	72,516,840	-6.78
MİSİR	77,148,761	69,998,605	-9.27
ORGANİK KİMYASALLAR			
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	84,273,932	90,258,755	7.10
İTALYA	96,901,336	80,690,605	-16.73
YUNANİSTAN	32,934,590	37,814,049	14.82
HİNDİSTAN	3,948,244	21,946,800	455.86
İSPANYA	34,249,839	20,015,680	-41.56
ECZACILIK ÜRÜNLERİ			
İSVİÇRE	47,773,768	60,960,808	27.60
İRAK	56,980,426	49,752,664	-12.68
ALMANYA	62,222,237	37,815,738	-39.22
KUZEY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ	29,841,013	32,802,674	9.92
SLOVENYA	21,971,817	30,370,449	38.22
GÜBRELER			
İRAK	15,955,720	44,814,467	180.87
ETİYOPYA	986,700	31,966,835	3,139.77
İRAN İSLAM CUMHURİYETİ	4,766,257	13,382,657	180.78
GANA	11,308	10,665,478	94,222.16
ROMANYA	30,596,900	8,134,357	-73.41
BOYA, VERNİK, MÜREKKEP VE MÜSTAHZARLARI			
İRAK	56,262,571	48,184,560	-14.36
İRAN İSLAM CUMHURİYETİ	57,635,619	47,459,316	-17.66
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	36,817,544	35,885,071	-2.53
ÖZBEKİSTAN	27,587,770	30,889,902	11.97
AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	42,748,741	30,816,664	-27.91
UÇUCU YAĞLAR, KOZMETİKLER			
İRAK	102,248,506	75,697,203	-25.97
İRAN İSLAM CUMHURİYETİ	60,387,326	72,136,083	19.46
FRANSA	30,410,701	37,322,241	22.73
İNGİLTERE	25,588,157	34,878,896	36.31
ALMANYA	27,358,338	29,674,818	8.47
SABUN VE YIKAMA MÜSTAHZARLARI			
İRAK	139,723,630	112,501,565	-19.48
AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	70,262,870	42,692,900	-39.24
İSRİL	35,644,812	37,226,695	4.44
RUSYA FEDERASYONU	45,467,404	36,726,671	-19.22
İRAN İSLAM CUMHURİYETİ	29,147,541	36,218,626	24.26
YAPIŞTIRICILAR, TUTKALLAR, ENZİMLER			
İRAN İSLAM CUMHURİYETİ	52,416,236	55,077,496	5.08
İRAK	11,853,323	10,989,471	-7.29
SUDAN	5,298,679	7,576,172	42.98
AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	7,864,018	6,136,465	-21.97
MİSİR	4,943,445	5,961,793	20.60

KİMYA SEKTÖRÜ ÜLKE GRUBU ÜLKE RAPORU (TÜRKİYE GENELİ)

MAL GRUBU/ÜLKE	OCAK-ARALIK 2015 DEĞER (USD)	OCAK-ARALIK 2016 DEĞER (USD)	(%) DEĞİŞİM DEĞER (USD)
AVRUPA BİRLİĞİ	DEĞER (USD)	DEĞER (USD)	DEĞER (USD)
ALMANYA	794,860,181.87	801,733,718.16	0.86
İTALYA	573,588,731.91	506,785,704.17	-11.65
İNGİLTERE	417,053,015.94	461,434,917.43	10.64
HOLLANDA	343,027,211.83	437,366,571.64	27.50
YUNANİSTAN	469,884,659.44	413,754,741.63	-11.95
DİĞER AVRUPA			
AZERBAJCAN-NAHÇIVAN	416,448,837.05	292,783,921.64	-29.70
RUSYA FEDERASYONU	391,419,073.76	230,703,536.94	-41.06
GÜRCİSTAN	233,274,934.81	221,336,156.54	-5.12
TÜRKMENİSTAN	181,951,942.34	156,853,581.52	-13.79
ÖZBEKİSTAN	148,068,125.05	146,091,717.38	-1.33
KUZEY AFRİKA			
MISIR	970,892,835.36	796,083,880.63	-18.00
CEZAYİR	174,525,008.54	196,876,849.63	12.81
LİBYA	206,878,905.49	148,431,638.51	-28.25
TUNUS	152,808,116.21	135,501,575.68	-11.33
FAS	111,747,554.03	128,456,898.08	14.95
BATI AFRİKA			
NİJERYA	47,351,124.01	38,968,120.89	-17.70
GANA	27,465,030.96	34,264,353.11	24.76
SENEGAL	18,942,954.75	24,009,341.78	26.75
FİLDİŞİ SAHİLİ	11,635,193.70	16,952,227.17	45.70
KAMERUN	7,335,530.58	7,350,401.28	0.20
ORTADOĞU VE GÜNEY AFRİKA			
ETİYOPYA	27,845,946.56	70,300,464.59	152.46
GÜNEY AFRİKA CUMHURİYETİ	92,428,970.31	63,530,172.91	-31.27
NAMİBYA	54,274,196.79	17,950,739.60	-66.93
KENYA	20,805,927.67	14,523,843.43	-30.19
TANZANYA BİRLEŞİK CUMHURİYETİ	12,992,226.37	11,444,039.22	-11.92
KUZEY AMERİKA			
AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	388,995,142.68	433,732,375.09	11.50
KANADA	44,203,765.40	41,184,573.31	-6.83
PORTO RİKO	150.86	152.79	1.28
ÜLKE GRUBU TOPLAMI	433,199,058.94	474,917,101.19	9.63
ORTA VE GÜNEY AMERİKA			
BREZİLYA	44,591,638.04	45,691,378.78	2.47
ŞİLİ	36,150,653.82	31,601,322.65	-12.58
MEKSİKA	24,490,671.24	30,381,154.90	24.05
KOLOMBİYA	17,587,936.56	18,247,555.82	3.75
ARJANTİN	14,943,373.54	13,609,918.76	-8.92
YAKIN, ORTA, DOĞU ASYA			
IRAK	938,551,810.10	792,003,224.93	-15.61
İRAN İSLAM CUMHURİYETİ	512,683,007.06	532,716,896.43	3.91
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	733,634,992.17	450,048,860.13	-38.65
SUUDİ ARABİSTAN	491,434,105.16	447,403,540.25	-8.96
İSRAİL	306,432,357.92	325,547,408.45	6.24

REACH ONLY REPRESENTATIVE (OR)

Companies manufacturing or placing chemical substances into the EU market in quantities of one tonne per year or above must register their substances with the European Chemicals Agency (ECHA).

Non-EU companies should appoint an Only Representative (OR) to fulfil their REACH obligations (Article 8 of REACH Regulation (EC) No 1907/2006).

It is an important decision for a manufacturer located outside the EU to assign a competent **ONLY REPRESENTATIVE**, both trustworthy and professional, considering the long term business relationship that is necessary as registration is only the beginning, and not the end of the process.

2018 REACH REGISTRATION DEADLINE A CHALLENGE AHEAD

RGS successfully completed 2010 and 2013 registration after hundreds of registration dossiers prepared and submitted to ECHA for its clients.

The last registration deadline for pre-registered low volume (1-100 tonnes a year) substances will be on 31 May 2018.

Contact RGS if you need further information and require professional regulatory services.

*Your regulatory
compliance partner*

RGS 
REACH
Global Services

EUROPEAN UNION • TURKEY • JAPAN • CHINA • KOREA

RGS - Belgium Headquarter

+ 32 (2) 234 77 77

RGS - Turkey Branch

+ 90 (212) 454 09 93

✉ info@reach-gs.eu

🌐 www.reach-gs.eu



TURKEY: made in beauty

#turkishcosmetics

Experience the Turkish Quality and Originality.

Turkey
Discover
the potential

TC Turkish
Cosmetics
www.turkishcosmetics.org