



KOZMETİK ve TEMİZLİK ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ GELECEK ARAŞTIRMASI ÇALIŞTAYI

SONUÇ RAPORU



06 – 08 Eylül 2019, Muğla

İçindekiler

Yönetici Özeti	3
Mevcut Durum Analizi.....	4
Uluslararası Ticaretle Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri.....	7
Değerlendirme ve Sonuç.....	13

Yönetici Özeti

Bu rapor, 06 – 08 Eylül 2019 tarihleri arasında Muğla'da T.C. Ticaret Bakanlığı, T.C. Sağlık Bakanlığı, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, İKMİB ve Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sektörü temsilcilerinin katılımıyla Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sektörü için yapılan çalışmaya ait bulguları içermektedir. Her bölüm toplantı bilgilerini vermekte ve belirli konu başlıkları altında toplamaktadır. Bölgesel ve küresel düzeyde meydana gelen ekonomik ve politik gelişmeler, bu gelişmelerin sektör üzerindeki etkileri, uluslararası ticarete öne çıkan yurtiçi ve yurtdışı sorunlar ve bu sorunlar için geliştirilebilecek çözüm önerileri çalıştayın ana tartışma konularını oluşturmaktadır.

Çalıştayın yürütücülüğünü İzgören Akademi danışmanları Gökhan Okçu ve Onur Ali Gürbüz gerçekleştirmiştir. İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Adil Pelister'in Açılış konuşması ile başlayan çalıştay, Sn. Gökhan Okçu'nun "Neden" semineri, Sn. Bengü Türk'ün "ABD'de Neler Oluyor?" sunumu, sektörümüzün dünü, bugünü ve geleceği, sektör sorunları ve çözüm önerilerinin değerlendirilmesi, Sn. Mehmet Karaçoban'ın İKMİB faaliyetleri sunumu, serbest kürsü ve Sn. Gökhan Okçu'nun "25. Saat Etkisi / Bireysel ve Kurumsal Algı Yönetimi" semineri ile sona ermiştir.

Çalıştay süresince öne çıkan başlıca konular;

- Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sektörümüzün Dünya Piyasasındaki Yeri
- Devlet Fuar ve Benzeri Teşviklerinin Daha İyi Anlaşılması ve Fuar Katılımlarının Sektörümüz Açısından Önemi
- ABD'ye Gerçekleştirilen İhracatın Önemi
- Yeni Pazarlara Açılışın Önemi
- Kaybedilen Potansiyel Ülkelerin Kazanılması, Dış Ticaret Temsilcilikleri'nin Yetkinliklerinin Artırılması ve STA'larının Yapılması
- Sektöre Eğitimli ve Kalifiye Eleman Yetiştirilmesi ve Üniversite İşbirlikleri
- Ülkede Üretimi Olmayan Girdi Tedariki İçin İstenen İthalat Vergilerinin Azaltılması, Bu Hammaddeyi Üretmek İsteyen Firmaların Desteklenmesi
- Markalaşma İle Ne Yapabiliriz? Ne Bekleyebiliriz? (Mikro Markalaşma)
- Mikro İhracatın Geliştirilmesi
- Mevzuattan Kaynaklı Bürokratik Engellerin Kaldırılması
- Sektörde Ar-Ge ve İnovasyonun Geliştirilmesi

Mevcut Durum Analizi

Mevcut Durum Analizi, "Ne Yaptık? Ne Yapıyoruz? Ne Yapacağız?" başlığı altında Denizyıldızı Tekniği ile gerçekleştirilmiştir. Sektörün mevcut durumu ve geleceği, "Yapmayı Bırak, Daha Az Yap, Daha Fazla Yap, Yapmaya Devam Et ve Yapmaya Başla" boyutları ile ele alınmıştır.

Bulgular, Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sektörü için aşağıdaki başlıklar altında irdelenmiştir:

Yapmayı Bırak:

- Ucuz, sıradan, kalitesiz, teknik düzenlemesine uygun olmayan ürün ve düşük kâr stratejisi
- Fason üretim
- Detaylı değerlendirme yapmadan katılım sağlanan fuarlar
- Geleneksel pazarlama yöntemleri
- Kısa vadeli planlama / Plansızlık / Strateji olmadan çalışma
- Ürün, pazar, müşteri boyutlarında kendini tekrar etme / Aynı ürünlerin üretimi
- Taklit ürün üretme
- Haksız, etik olmayan rekabet
- Bilgi paylaşımı yapılmaması
- Maliyet, etiket, gramaj, reklam, içerik konularında tüketiciyi yanıltma
- Hedef pazar seçimini yanlış değerlendirme / Detaylı araştırma yapmadan gerçekleştirilen yatırımlar
- Gelişime açık olmayan ekiple çalışmak
- Bir ülkede birden fazla distribütörle çalışmak
- Kalifiye işgücünü kaybetmek
- Kurumsallaşmayı ertelemek
- Sürekli fiyat indirimleri
- Uzun toplantılar

Daha Az Yap:

- Taklit
- Katma değeri düşük, fason ve ucuz ürün üretimi
- Kompleksite / Geniş ürün gamı
- Kolay pazarlara ihracat
- Kısa vadeli iş planları
- Yüksek ithalat / Dışa bağlı üretim ve tedarik süreçleri
- Uzun vadeler
- Distribütör değişim sıklığı
- Stok
- Stabil olmayan ve riskli ülkelerde gerçekleştirilen faaliyetler
- Dışa kapalı olma
- Ülkemizin marka değerini düşürecek ürün ve üretim süreci
- Mevzuat ve vergilendirme alanlarındaki değişiklikler
- Yanlış fiyatlandırma
- Yüksek maliyetler
- Fazla personel çalıştırma / Gereğinden fazla fazla mesai ve toplantı

- Faydasız fuarlara katılım
- Yöneticilerin kontrolcü tutumları çalışanlarına inisiyatif sağlama eksikleri

Daha Fazla Yap:

- Veri analizi
- Ar-Ge
- Yeni ve zor pazarlara giriş
- Müşteri odaklılık
- Çaba
- İhracata ağırlık verilmesi
- Verimli dış ticaret / Gümrük koruması
- İletişim platformu
- Markalaşma / Sektörel bazda, ürün SKU'ları bazında odaklanma ve marka değeri oluşturma
- Pazarlama bölümlerine önem verilmesi / Dijital pazarlama ve sosyal medya kullanımı
- Profesyonel pazar araştırmaları
- Çevreye duyarlı üretim
- Katma değerli, fark yaratan ürün üretimi
- Sektörel bilgi paylaşımı – etkileşim / Farkındalık
- Sektörler arası işbirliği
- AB ile işbirliği
- Belgelendirme / Sürdürülebilir kalite
- İnovasyon / İnovatif ürün
- Denetim
- Hedef odaklı yeni fuar araştırmaları
- Devlet teşviklerine önem verilmesi / Kamu ile olan etkileşimin artırılması
- Daha fazla distribütöre odaklanma
- Çalışan odaklı işletme anlayışı
- Otomasyon
- Kurumsallaşma
- Şeffaflaşma
- Üniversite – sanayi işbirliği
- Yerli hammadde üretimi ve kullanımının artırılması
- İyi üretim kontrollerinin artırılması
- Üreticilere eşit davranılması
- STK'larla sektör sorunlarının daha sık görüşülmesi
- Siyasi krizlerin minimize edilmesi ve daha çabuk çözüme kavuşturulması
- B2B görüşmeleri

Yapmaya Devam Et:

- Uluslararası (Dubai, Amsterdam vb.) fuarlara katılım
- Müşteri odaklılık / Esneklik ve butik hizmet / Piyasa ihtiyaçlarına uygun ürün geliştirme
- Kaliteli, standart, özgün, doğal ve güvenilir ürün, hizmet üretimi / Hızlı, kaliteli ve uygun maliyetli üretim yapısı
- Ar-Ge bütçelerinin korunması

- Teknoloji kullanımı, yatırımı / Üretim tekniklerinin geliştirilmesi
- Yenilikçilik
- Küresel bazda rekabetçi olma / Agresif pazar girişleri
- Küresel pazar araştırmaları
- Adil ticaret
- UR-GE (Uluslararası Rekabetçiliğın Geliştirilmesinin Desteklenmesi) Projelerine katılım
- Yatırım ve girişimcilik
- Belgelendirme süreçlerinin takip edilmesi
- Personel etkinliğini artırmaya yönelik eğitimler
- Satış sonrası destek
- Kapasite uygunluğuna göre fason üretim
- Marka değerinin artırılmasına yönelik faaliyetler
- Geleneksel ürün üretimi
- Verimli üretim / Emeği takdir etme

Yapmaya Başla:

- 360° iletişim
- Yeni ve potansiyel pazar araştırması / Uzakdoğı pazarına açılım / Farklı coğrafyalarda bilinirliğin sağlanması
- Sektörel / Uluslararası işbirlikleri, güç birlikleri oluşturarak rekabet sağlama
- Sosyal sorumluluk projelerinin desteklenmesi
- Markalaşma / Marka yatırımı
- E-Ticaret
- Pazarlamaya ek bütçe ayrılması
- İnovasyon / İnovatif ürün üretimi
- Hammadde, ambalaj ve yarı mamul tedarikinin ülkemizde artması için yatırım, üretim teşvikleri ve dışı bağımlılığın azaltılması
- Uzun vadeli planlama
- Sürdürülebilir marka stratejileri oluşturma ve buna uyma
- Sektörde öncü olma
- İnsan kaynaklarına yatırım ve geleceğe kurgulama
- Ar-Ge ve ürün geliştirme yatırımları
- Mikro ihracat
- Organik ürün üretimi
- Geri dönüşümlü ambalaj
- Etkin zaman yönetimi
- Minimum standartların oluşturulması
- Teknolojiyi geleceğe kurgulama
- Eğitim

Uluslararası Ticarete Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri

Bu bölümde Çalıştay katılımcıları tarafından, Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sektörümüzün uluslararası ticarete karşılaştığı sorunlar ve bu sorunlara dair çözüm önerileri 8 ana başlık altında aşağıda belirtilen şekilde ele alınmıştır.

1. Devlet Fuar ve Benzeri Teşviklerinin Daha İyi Anlaşılması

- Fuar teşvik geri ödemeleri için süreçlerin / belgelerin azaltılması. Fuar katılım öncesi ve esnasında firmaların yerine getirdikleri yükümlülüklerden sonraki sürecin yalınlaştırılması.
- KEP sisteminin iyileştirilmesi. Geri ödeme bağlamında KEP sistemi üzerinden iletişim sürecinde Birlik tarafından sorumlulukların üstlenilmesi ve bunun neticesinde firmaların üzerindeki yükün hafifletilmesi.
- Geri ödemelerin döviz bazlı olması.
- Tanıtım desteği teşviki konusunda talep edilen Marka Tescil belgesi ya da Başvuru Belgesi'nin Ticaret Müşavirliği'nce tasdiki kuralının yeniden değerlendirilmesi.
- Devlet teşvikleri, destekleri konusunda firmalarda istihdam sağlanması ve istihdam edilecek kadroların devlet kurumları ve Birlik tarafından eğitilmesi.
- Sorunların Ticaret Bakanlığı'na aktarılabilmesi için bir çağrı merkezinin kurulması.
- "kolaydestek.gov.tr"nin Bakanlık tarafından tanıtılması, firmalar tarafından incelenmesi.

2. Kaybedilen Potansiyel Ülkelerin Kazanılması, Dış Ticaret Temsilcilikleri'nin Yetkinliklerinin Artırılması ve STA'larının Yapılması

- Kaybedilen veya kaybedilmesi muhtemel olan ülkelerin, tarife dışı engellerin çoğaldığı coğrafyalardaki ülke gücümüzü artırmak için yapılması gerekenlerin belirlenmesi.
- Müşavirlerin sektörleri daha iyi tanınması ve data eksikliğinin giderilmesi için TİM önderliğinde çalışmalar yapılması.
- İhracat için hedef ülkeler seçilirken sektör bazlı araştırmaların yapılması.

3. Sektöre Eğitimli ve Kalifiye Eleman Yetiştirilmesi ve Üniversite İşbirlikleri

- Üniversitelerin kozmetik ve temizlik sektörüne özel bölümler oluşturulması ve üniversitelerde kozmetik kürsülerinin kurulması.

- Özellikle bu üniversitelerin eczacılık, kimya ve kimya mühendisliği fakültelerinde yüksek lisans programlarının açılması ve aynı zamanda bitirme tezleri ve yüksek lisans / doktora tezlerinin sektöre yönelik olmasının teşvik edilmesi.
- Bu konuda çalışacak akademisyenlerin devlet tarafından da desteklenmesi.
- Sektörel tecrübesi bulunan kişi veya kurumların da bu açılan bölüm ve üniversitelerle işbirliği yaparak tecrübelerini birebir aktarması ve staj olanakları sunması. Böylelikle teorik ve pratik boyutlarda donanımlı insan kaynağı yetiştirme konusunda sektöre fayda ve uzun dönemli istihdam sağlanması.
- Daha önce tekstil mühendisliği için Ticaret Bakanlığı ve TİM kaynakları ile yapılan ve öğrencilere burs ve iş garantisi gibi yapısal faydalar sağlanan proje benzeri eğitimin örnek alınabilirliği.
- Üniversite işbirliklerinin dışında ara kademe kalifiye insan kaynağı bulabilmek için meslek liselerinin etkinliğinin artırılması ve TİM önderliğinde okullar kurulabilirliğinin değerlendirilmesi. Bu doğrultuda İhracat Master Planı'nda yer alan MEB ve Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü nezdinde Dış Ticaret Meslek Liseleri konusunda çalışılan protokol kapsamında sektörel taleplerin Bakanlık'la paylaşılması.

4. Ülkede Üretimi Olmayan Girdi Tedariki İçin İstenen İthalat Vergilerinin Azaltılması, Bu Hammaddeyi Üretmek İsteyen Firmaların Desteklenmesi

- Kimya ve kozmetik sektöründe katma değeri yüksek olup, ihracatta öncelikli ürünlerin belirlenmesi için İKMİB nezdinde bir komite oluşturulması. Girdi tedarik sisteminin kurulmasını takiben uzun vadeli teşvik programı ve planlama ile devlet (vergi indirimi, iadesi) desteği de alınarak ülkemizde üretimi olmayan ya da yeterli olmayan hammadde üretim tesis yatırımlarının yapılması.
- İhracatta katma değeri yüksek ürünlerin yurtdışından ithal edilen ve ülkemizde üretimi sınırlı ya da hiç olmayan ambalaj malzemeleri ve hammaddeleri için mevzuata göre gümrüklerde ödenen ilave vergi ve fonların sıfırlanması. Böylelikle uluslararası rekabette özellikle ihracatta, firmalarımızın rakip ülke üreticilerine göre avantajlı maliyet yapısının sağlanması.
- Kimya organize ihtisas bölgelerinin cazibe merkezi haline getirilmesi ve bu organize bölgelerinin sayısının artırılması.
- Dahilde İşleme İzin Belgeleri sürelerinin uzatılması ve ilgili işlem sürelerinin azaltılması.
- Sektöre destek verebilecek ve fayda sağlayacak bilgi ve eğitim kurumlarımız bünyesinde Ar-Ge merkezlerinin oluşturulması ve desteklenmesi; mezunların sektörde istihdam planlamalarının gerçekleştirilmesi.

- Hammadde üretim maliyetimiz, Gümrük Birliği anlaşmamız olan ülkelerden alım fiyatının çok üzerinde ve bu malzeme ve / veya hammaddenin alternatifleri ilgili ülkelerde daha ucuz ise bu tür alımlarda gelir vergisi alınmaması.

5. Markalaşma İle Ne Yapabiliriz? Ne Bekleyebiliriz? (Mikro Markalaşma)

- Markalaşma sürecinde mikro markalaşmanın gerçekleştirilmesi.
- Hedef ülke tespitinde 3 ila 5 ülke seçimi yapılması ve ilgili bölgelerde fizibilite çalışması gerçekleştirilmesi. Bu bağlamda aşağıdaki adımların izlenmesi:
 - Mevcut ya da yeni distribütör belirlenmesi.
 - Devlet destekli uluslararası pazar araştırması yapılması ve rakip analizlerinin gerçekleştirilmesi.
 - Navlun, gümrük vergileri, yüksek ithalat vergileri ve marka tescili gibi konularda Devlet destekli ülke regülasyonları araştırmasının yapılması.
- Marka stratejisi oluşturulması, pazarlama faaliyetlerinin belirlenmesi ve zaman planlamasının yapılması.
- Markalaşma faaliyetleri için diğer satış ve projelerden kaynak aktarımının gerçekleştirilmesi ve ilgili süreçte Devlet desteklerinin sağlanması.
- Tüm süreç çıktıları değerlendirilerek duruma göre belirlenen süre içerisinde pazarlama ve üretim yatırımının gerçekleştirilmesi.

6. Mikro İhracatın Geliştirilmesi

- İnternet üzerinden ihracata dayalı sistem olan mikro ihracat (e-İhracat), satış ister online olsun ister offline, ağırlığı 150 Kg'dan, değeri KDV hariç 7500 Avro'dan az olan küresel e-ticaret pazarı hemen hemen her yıl %30'lar seviyesinde büyüme göstermekte; Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi ve ilgili mevzuat kapsamında B2C Direct gibi izinli kargo firmaları üzerinden gerçekleştirilmekte, ilgili danışmanlık firmaları da konuya ilişkin operasyonel destek sağlamaktadır.
- 2019 yılında e-Ticaret'in tüm perakende satış içindeki payının %12'ye ulaşacağı öngörülmektedir. Buna göre online ticaretin 900 Milyar Dolar'lık (%22'lik) kısmının da sınırlar arası e-İhracat olarak gerçekleşeceği öngörülmektedir. Yani online yapılan her 5 Dolarlık alışverişin 1 Doları e-İhracat olarak gerçekleşecektir. Bununla birlikte dünyadaki e-İhracat'ın %90'lık kısmı global pazaryerleri üzerinden gerçekleşmektedir. Örneğin yıllık e-Ticaret pazarı 27 Milyar Dolar olan Rusya'nın 6 Milyar Dolarlık hacmi Çin menşeli AliExpress üzerinden gerçekleşmektedir. Bu bağlamda yapılması gerekenler:

- Mikro ihracatın geliştirilmesi için ihracat değerlerinin yükseltilmesinin öneminin göz önünde bulundurulması.
- Küresel e-ticaret firmalarına üyelik, reklam ve bilgilendirme faaliyetlerinin Pazar araştırma kapsamında değerlendirilmesi.
- Ulusal B2C portalımızın oluşturulması, garantili ödeme sistemi ile entegrasyonunun sağlanması.
- Ülkelerdeki e-ihracat muafiyetlerinin araştırılması ve değerlendirilmesi:
 - Avrupa Birliği'nde 22 Avro'nun altında kalan siparişler gümrük vergisi ve KDV'den muaf.
 - Rusya, Belarus ve Kazakistan'da 1.000 Avro'nun altında kalan siparişler gümrük vergisi ve KDV'den muaf.
 - Azerbaycan'da 550 Avro'nun altında kalan siparişler gümrük vergisi ve KDV'den muaf.
 - ABD ve Avustralya'da 800 Avro'nun altında kalan siparişler gümrük vergisi ve KDV'den muaf.
 - Körfez İşbirliği Ülkeleri'nde 270 Avro'nun altında kalan siparişler gümrük vergisi ve KDV'den muaf.
- Bu değerlendirme çerçevesinde PTT'nin küresel bir teslimatçı haline getirilmesi. Özellikle Çin Postası ile rekabetçi konuma ulaşabilmek için dünyanın farklı ülkelerinde depolama ve teslimat noktaları oluşturulması için üzere E-ihracat Stratejisi ve Eylem Planı kapsamında faaliyetlerin gerçekleştirilmesi.

7. Mevzuattan Kaynaklı Bürokratik Engellerin Kaldırılması

- Mevzuat ve özellikle yönetmeliklerdeki değişikliklerde altyapının hazır olması; mevzuat etki analizlerinin yapılması.
- Yasal mevzuat değişiklikleri bağlamında kademeli geçiş ve pilot uygulamaların gerçekleştirilmesi.
- Yasal mevzuat değişikliklerinin sektör bilgilendirmesi için STK'larla iletişimin aktif kılınması.
- AB ile uyum sürecine ek olarak, ihracat yapılan ülkelerin tümü için yardım masalarının oluşturulması.
- Birbirleri ile çelişen yönetmeliklerin belirlenip, çelişen konuların netleştirilmesi için sektördeki lider firmaların İKMİB ile birlikte çalışması ve somut çözümler üretilmesi (Örnek: Kozmetik Yönetmeliği ve Aerosol Kaplar Yönetmeliği).

- Serbest Satış Sertifikası alım süreçlerinde iyileştirmelerin yapılması. Önceki yıllarda bazı ülkelerle yaşanan düşük kaliteli ve taklit ürün ile sahte sertifika kaynaklı sıkıntılar, ülkemizin prestijine olumsuz etkide bulunmuştur. İhracatçı firmaların Serbest Satış Sertifikası alım süreci ÜTS üzerinden değerlendirilmekte Sağlık Bakanlığı sertifika inceleme ekibi tarafından onaylanarak sertifikalar düzenlenmektedir. Sürecin hızlandırılması açısından ihracatçı firmaların doğru adres ve Bakanlık ilgili birimleri tarafından tespit edilen eksiklikleri yerine getirmelerindeki dönüşlerin hızlandırılması, sertifika alım sürecine olumlu katkıda bulunacaktır.

8. Sektörde Ar-Ge ve İnovasyonun Geliştirilmesi

- Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabet Endeksi 2017-2018 Raporu verilerine göre ülkemiz, rekabet gücü sıralamasında 4,42 endeks değeri ile 137 ülke arasında 53. sırada yer almaktadır. 1. sırada yer alan İsviçre'yi ABD ve Singapur takip etmektedir. Yine Global İnovasyon Endeksi'nde Türkiye 42. sıradan 43. sıraya gerilemiş olup puanımız 38,09'dur.
- Ülkemizde kozmetik ve temizlik sektöründe faaliyet gösteren kayıtlı şirket sayısı kozmetikte 1611, temizlikte ise 860'tır. Bu şirketlerin %99'undan fazlası KOBİ statüsündedir.
- Nesnelerin İnterneti, Kuantum Bilgisayar ve Bilgi Transfer Hızındaki Artış, Yapay Zeka, 3D Yazıcılar İle Sınırsız Tasarımlar, Endüstri 4.0, Yüksek Bilgi Güvenliği ve Yaşam Bilgilerinin Dijitalleşmesi gibi özellikle 2020'den sonra geçerliliği ve tüm sektörlerde etkisi artacak faktörlere uyumlu çalışmaların yapılması.
- Bunların yanı sıra yine 2020'den sonra Gelecek Jenerasyon, Yasal Mevzuatlardaki Değişim Hızı, Nüfusa Ters Olarak Kaynakların Azalması, Hızlı Göç, Teknolojik Rekabet ve İklimsel Değişimler gibi gelişmelere uyum sağlanması.
- Sektörümüzün anılan dinamiklere uyumu ve uluslararası rekabette daha avantajlı bir konuma gelmesi için öneriler aşağıdaki gibidir:
 - Üniversite – sanayi işbirliğinin yeniden modellenmesi; Almanya, Güney Kore, İsviçre, Japonya ve ABD gibi başarılı örneklerden ilham alınması.
 - Üniversitelerde Kozmetik ve Temizlik sektör kürsüleri kurulmasına öncülük edilmesi; yüksek lisans programları oluşturulması için ortak çalışmaların yürütülmesi; lisans ve ön lisans programlarının sayısının ülke çapında artırılması; sanayinin yararlanabileceği “Sanayi – Akademi” programlarının oluşturulması.
 - Rekabet öncesi işbirliği modelleri kurulması:
 - Tüm paydaşları bir araya getirecek platformun kurulması.

- Dünya başarı örneklerinin incelenmesi; Cosmetic Valley-Fransa / Silicone Valley-ABD vb.
 - Sektörlerimize uygun formata getirilerek kişilerden bağımsız sürdürülebilir bir yapının kurulması.
 - Ortak Ar-Ge laboratuvarları ile özellikle KOBİ Ar-Ge kültürünün oluşturulması; akademisyenlerin direkt sanayiye proje çalışmalarının sağlanması.
 - Teknoparklarda yer alan binaların bu amaçla merkez araştırma laboratuvarları / mükemmeliyet merkezleri olarak tasarımlarının yapılması.
 - Böylece sektörün büyük finans yükünden kurtulması sebebi ile inovasyona yönelebilmesi için gerekli istihdam ve teknik bilgi ve beceriye kolay ulaşmasının sağlanması.
- “Sürdürülebilir İnovasyon Metodolojisi” eğitimlerinin sanayiye taşınması:
 - İnovasyonun kalıcı kültür haline gelmesi için sürekli eğitim modülleri ile üreticilere ulaşılması.
 - Bu eğitimleri desteklemek için devlet ile ortak programlar yürütülmesi.
 - Fikri Sınai Haklar konusunda sektörel bilincin artmasının sağlanması:
 - Türk Patent ve Marka Kurumu liderliğinde eğitim modülleri geliştirerek şirketlerin markalaşma ve özgün tasarım bilincini artırmak için ortak çalışmalar yürütülmesi.
 - Taklide karşı caydırıcı cezaların uygulanması ve inovasyonun teşvik edilmesi için kongre, sempozyum vb. ile üreticilerin bilinçlendirilmesi.
 - Yurtdışı Araştırma Kurum ve Merkezleri ile ortak projeler yürütmek için protokoller yapılması.
 - Mevzuatlar hakkında güncel bilgiye ulaşabilinmesi:
 - İlgili Bakanlık'lar nezdinde hâlihazırda var olan Dış İlişkiler Masaları'nın aktif hale gelmesini sağlayarak mevzuat kapsamında Ar-Ge aşamasında dikkat edilmesi gereken kısıtlar ve kurallar konusunda bilginin güncellenmesinin sağlanması.
 - Sektör STK'larının verebileceği bilgilendirme eğitim, toplantı, sempozyumlar, kongreler gibi çeşitli organizasyonlar ile paydaş ilişkilerinin kuvvetlendirilmesi, bilgi akışının desteklenmesi.
 - TÜBİTAK ile temasa geçilerek Ar-Ge bakış açısından sektöre dair gerekli değerlendirmelerin yapılmasının sağlanması.

Değerlendirme ve Sonuç

Çalıştayda ele alınan konular; sektörün dünü, bugünü ve geleceğinin değerlendirilmesi ile sektörde – özellikle ihracat süreçlerinde – yaşanan problemler ve bu problemlere yönelik olarak tüm paydaşların ortak akılla gerçekleştirdikleri çözüm önerileri bağlamında değerlendirilmiştir.

Önceki yıllarda gerçekleştirilen çalıştaylarda ele alınan bazı konular, bu çalıştayda ele alınmış ve ortak akılla irdelenmiştir:

- Belirli Hammaddelerde Dışa Bağımlılığın Azaltılması
- Markalaşma Süreci

Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sektörü, gerek ülkemiz ekonomisi, gerekse dünya ekonomisi ve ticaretinde önemli bir yere sahiptir. Bölgesel ve küresel bazda, özellikle ambalaj başta olmak üzere yaşanan regülatif sorunların çözümü, ülkemiz ihracatına son yıllarda 1 Milyar 150 Milyon ABD Doları katkıda bulunan sektörümüzün dünya pazarında hak ettiği yeri alması açısından son derece kritiktir.

Bununla birlikte, sektörde faaliyet gösteren ihracatçılarımızın ve sektör temsilcilerimizin, ilgili Bakanlıklar'ımız ve İKMİB önderliğindeki projelere katılımı, fuarlara katılım oranlarının artırılması, URGE Projeleri'nde yer almaları, sektörümüzün hedeflenen noktalara gelmesi açısından önem arz etmektedir.

T.C. Ticaret Bakanlığı Yeni İhracat Ana Planı'nda öncelikli sektörlerde ilk sırada yer alan kimya sektörü kapsamında yer alan sektörümüzün, ABD pazarında öngördüğü açılım, anılan hedeflerin gerçekleştirilmesi açısından önemlidir. Bu bağlamda sektör temsilcileri ile birlikte Birliğimiz'in gerçekleştireceği faaliyetler, pazar araştırması, ilgili ürünlerin belirlenmesi, potansiyel alıcı ve distribütörlerin belirlenmesi ve bu ilgililerin Türkiye'ye davet edilerek tüm Birlik firmalarına duyuru yapılması ve B2B Heyetleri'nin oluşturulması hedeflenmektedir.

Birliğimiz bünyesinde firmalarımızın uzak ve yeni coğrafyalara açılımı, bir diğer önemli husus olarak değerlendirilmektedir. Özellikle Birliğimiz tarafından Kolombiya'da gerçekleştirilen faaliyet, ilgili coğrafyada ülkemiz firmalarının katılımı ile piyasanın yeniden şekillendirilmesi ve ihracatta yeni açılımların sağlanmasına katkıda bulunacak fırsatların varlığını ortaya koymaktadır.

Kaybedilen potansiyel ülkelerin kazanılması, yeni STA'ların yapılması, sektör insan kaynağının niteliğinin artırılması ve üniversitelerle işbirlikleri, hammadde ve girdi tedariki için ithalat vergilerinin azaltılması ve bu hammaddeyi üretebilecek firmaların desteklenmesi, markalaşma ve mikro ihracatın geliştirilmesi ile mevzuata dair iyileştirmelerin yapılması konu başlıklarına dair getirilen çözüm önerileri, sektörümüzün gelişimi ve ihracatın artırılması açısından önem arz etmektedir.