



BOYA SEKTÖRÜ GELECEK ARAŞTIRMASI ÇALIŞTAYI

SONUÇ RAPORU

12-13 Ekim 2019, Muğla

BOYA VE HAM MADDELERİ ÇALIŞTAY SONUÇ RAPORU

PAZARA GENEL BAKIŞ

Boya, bir yüzey üzerine uygulandığında dekoratif ve koruyucu bir tabaka oluşturan ya da bir maddeye karıştırılarak istenilen rengin elde edilmesini sağlayan maddedir. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2004)

2018 yılında Türkiye'nin toplam ihracat hacmi yaklaşık 168 milyar dolar olarak gerçekleşti. (http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046)

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçılar Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı, Adil Pelister, 1. Boya ve Ham Maddeleri Çalıştayı'nda, 2018'de 17,4 milyar dolar olan kimya sektörü ihracatının 2019'da 20 milyar, 2023'de ise 25 milyar dolara yükselerek Türkiye toplam ihracatı içerisinde minimum %10'luk pay belediklerini belirtti. Otomotiv sektöründen sonra kimya sektörünün Türkiye ihracatı içerisinde en çok paya sahip olduğunun da altını çizdi.

Pelister, Boya ve Hammadde ihracatının ise 1,2 milyar dolar olduğunu ilettiler, fakat bu sektörde %60 dışa bağımlı olduğumuz gerçeğini de sözlerine ekledi.

Yapılan çeşitli ekonomik analizler, küresel boya pazarının ekonomik ve ticari değerinin 2010-2030 yılları arasında, yılda ortalama %3,5 büyümesi beklendiğini gösteriyor. Öte yandan küresel boya pazarının ekonomik büyüklüğünün ise 2030 yılında bugünkünün 2 katına çıkarak 134 milyar Euro'ya ulaşması beklenmektedir. Bu gelişim içinde en büyük büyüme alanının ise %5 ile Asya'da olacağı tahmin edilmektedir.

(<https://www.yeniexpo.net/forum/yeniexpo-t%C3%BCrkiye/ sekt%C3%B6rler/1556-d%C3%BCnya-boya-sekt%C3%B6r%C3%BC-hakkında-bilgiler>)

Türkiye, Avrupa'nın en büyük 6. boya üreticisi konumundadır. Sektörün toplam üretim kapasitesi yaklaşık 800 bin ton/yıl olup, kapasite kullanım oranı %65 düzeyindedir. Toplam üretim kapasitesinin %55'ini su bazlı boyalar, %45'ini solvent bazlı boyalar oluşturmaktadır. (<https://www.yeniexpo.net/forum/yeniexpo-t%C3%BCrkiye/ sekt%C3%B6rler/1556-d%C3%BCnya-boya-sekt%C3%B6r%C3%BC-hakkında-bilgiler>)

Pelister, 1. Boya ve Ham Maddeleri alıştayı'nda 2018 Ağustos'undaki kur zıplamasının boya sektörünün finansmana erişimini çok etkilediğini belirterek bankaların faiz indirimlerinin kurun ileri gitmesini biraz engellediğini de ekledi. Geçen seneki sıkışıklığın teminatı teminata bağladığı, üye paralarına el konulduğu, konkordato ilan edenlerin dahi olduğu kaydedildi.

Çalıştayın açılış konuşmasında Pelister, ayrıca 11. Kalkınma Planı çerçevesinde Kimya sektörüne dair bir alıştay yapılarak sonuçlarının cumhurbaşkanlığına sunulduğuna değindi. KOSGEB ve TİM arasında bir protokol imzalanarak küçük işletmelere ihracat yapmaları için 300.000 TL'lik destek verme kararı alındığı iletildi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, İstanbul'da "İhracat Ana Planı"nı açıkladı. Pekcan, "İhracat Ana Planı'nda 17 hedef ülke, 5 hedef sektör belirledik. Sektörler, makine, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda endüstrisi" dedi. (Dünya Gazetesi, Ağustos 2019)

Pelister, kimyanın değerinin kişi başi ortalamasının 1 doların altında olduğunu belirterek mineral yakıtlar gibi düşük fiyatlı ham maddelerin ortalamayı düşürdüğünü söyledi. "Öte yandan, ilaçlar gibi mamulatlara ise ortalamayı yükseltmekte" dendi. Örneğin kişi başi ortalama değerlerin plastik için 2,3, kozmetik için 2,78 ve kauçuk için 4 dolar/kg civarında olduğu ifade edildi.

Konuşmasında Ar-Ge, İnovasyon ve Ortak Akıl toplantıları sonuçlarının Ankara'ya anlatılmasının önemine vurgu yapan Pelister, Avrupa'da ÖTV'ye karşılık gelen bir vergi olmadığını belirtti. "Bizim sanayici ve paydaşlarımızı kaçakçı gibi görüyorlar, iki tane hırsız için bütün emniyet bizi denetliyor sanki" diyerek bu konudaki memnuniyetsizliklerini dile getirdi. Akşamdan sabaha çıkan kararnamelerin, ortak akıl dinlenmediği için iki ay sonra iptal edildiği veya ertelendiği kaydedildi.

İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister "İki ülkenin ilgili bakanlıkları nezdinde ortak bir Kimya Sektörü alışma Grubu kurulmasını doğrudan sayın Ross'a teklif ettik. Gayretimizin boşa çıkmayacağına inanıyorum. Türkiye ve Amerika arasındaki ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkarılması hedefi kapsamında kimya sektörü

ticaret hacmini 15 milyar dolar seviyelerine çıkarmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi. (Hürriyet, Eylül 2019)

Pelister, davet edilen sayılı sektörlerden biri olarak kimya sektörünün, ABD ile ilaç, kauçuk, plastik ve boya üzerine çeşitli görüşmeler yaptığını ve boya sektörü için Türkiye'de ABD'li üreticiler olduğunu ilettiklerini belirtti. Ayrıca Tercihli Ticaret Anlaşması yapılarak çalışma grupları oluşturmaya da sıcak baktıklarını ekledi.

Bakanlığın belirlediği 17 hedef ülkeden boya endüstrisi için öncelikli olanlar ABD, Rusya, Hindistan ve Çin olarak belirlendi. Çin'in zenginleştiğini 10 sene önceki asgari ücretin 30 dolar iken, şimdi 330 dolar olduğu örneğiyle vurgulayan Pelister, 1,4 milyar insanlık bu ülkeye mal satmamızın kolaylaştığının altını çizdi.

İKMİB, Çin ile düzenli olarak Çin İthalat Fuarı düzenlemekte, bu fuarın amacı hem ithalat hem ihracatın konuşulmasıdır. Çin'de üretilen bir ürün maksimum 10 günde Almanya gibi bir Batı Avrupa şehrine ulaşmak için 3. yol olarak bizim ülkemizden geçmesi gerekmekte. Çin'den Batı Avrupa'ya giden bu tren vagonlarının boş bırakılmaması, içlerinde ülkemizin ihraç ürünlerinin taşınması planlanmakta.

Pelister, boya endüstrisinde Avrupa'da beşinci sırada olduklarını, %3 pazar payı hedeflediklerini ilettiler. Pazarda 20 tane büyük, 450-500 civarı KOBİ firması bulunduğu, daha nitelikli üretim adına %60 dışa bağımlılığının azaltılması gerektiği belirtildi.

ÇALIŞTAY ÇIKTILARI

1. PAZAR

1.1. Pazar Büyüklüğü

Türkiye; Avrupa'da Almanya, İngiltere, Fransa ve İtalya sonrası en büyük beşinci boya üreticisi olarak dünya pazarında önemli bir yer teşkil etmektedir. Orta Doğu ve Güney Amerika'ya göre ihracat potansiyelimizin yüksek olduğu bilinmektedir. Ar-Ge olarak birçok ülkeden güçlü olan Türkiye pazarı, yurt dışındaki firmalar ile

aynı boyayı yaparak yabancı yatırımcıların dikkatini çekmektedir. Ülkemizin konumu, güçlü Ar-Ge yatırımları, üretim ayak izi ve iş gücü kalitesi sektördeki güçlü yönlerimiz ve fırsatlarımıza birer örnek olarak gösterilebilir. Boya üretiminin %60'ı inşaat, %40'ı sanayi boyalarından oluşurken, değer bazında üretimin %60'ını sanayi boyları, %40'ını inşaat boyları oluşturmaktadır. (Orr & Boss, Inc. estimates, alıntılanan BOSAD, 2015) Asya Pasifik'te Pazar büyüme oranının yüksek seviyelerde, %2,5'in üzerinde gerçekleşmesi bekleniyor. Güney Amerika da benzer şekilde fırsatlar açısından zengin bir bölge.

Çalıştay grupları 160 milyar dolarlık küresel boya sektörünün içinde 1,6 milyar dolar ile Türkiye'nin %1'lik paya sahip olduğunu ve bu oranın %1,5-%2 seviyelerine çıkmasını hedeflediklerini ilettiler.

2 sene önceki BOSAD araştırmasına göre toplam 300 boya ve mürekkep üreticisi tespit edilmiş. Bu sayı bugün biraz artmış olsa da ölçek olarak halen rekabet edebilir düzeyde değiliz. Pazardaki ciro artışı için yeni teknolojiler üretilmeli ve aynı zamanda yeni boya teknolojileri iyi takip edilmeli. Bunlar için eksik marka stratejilerimiz geliştirilmeli.

Yunanistan, Bosna Hersek gibi ülkelerde hala Türk malına bariyer bulunmakta, değerinin çok altında fiyatlarla satış yapılmaktadır. Nijerya'dan sertifikasyon talebi gelmiştir. AB'deki REACH gibi global bir sertifikasyona ihtiyaç duyduğumuz aşikardır.

Çalıştayda bir grup katılımcı, sektör olarak yoğunluğumuzu geliştiren (nüfus artışı yüksek) Çin, Hindistan, Nijerya ve Endonezya gibi sektörlerle ayırmamız gerektiğini belirtti. Suriye ve Irak gibi ülkeleri bizden bir ülke gibi düşünüp hareket etmemiz gerektiğini de eklediler. Savaş sona erdiğinde Pazar artışı öngörülmekte ve bu dönüşümde katma değeri yüksek sanayi boylarına yönelmek önerilmektedir.

1.2. Pazarı Büyütmek için Devlelden Beklenenler

Devletin hali hazırda boya sektörüne verdiği bazı destekler takdir edilmektedir. Örneğin Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (Ur-Ge) projeleri yapılmaktadır. Ur-Ge projelerinin faaliyet masraflarının %75'i devlet tarafından karşılanmaktadır. Ur-Ge ile firmaların çeşitli projeleri 3 yıl boyunca, yurt dışındaki Pazar araştırması

ihtiyaçları 2 personele kadar desteklenmektedir. Hangi pazara hangi belgelerle girilir vb konulardaki raporlar satın alınmakta, fuar destekleri, yurt dışında açılan birimler için kira destekleri, marka destekleri mevcut bulunmaktadır. Pre-finansmanlı heyetler ve Ur-Ge projeleri üzerinde sektör ve İKMİB birlikte çalışmalı.

Öte yandan sektör çalışanları, Pazar paylarını yükseltmek için devletten bekledikleri aşağıdaki konulara dikkat çekti:

- Nakliye maliyetleri sanayi, mobilya ve gemi boyalarında telafi edilebilse de inşaat boyalarında ihracat şansımızı çok düşürüyor. Özellikle taşımacılıkta teşvikler ve nakliye indirimleri sektör tarafından çok önemseniyor. THY'nin kargoda ciddi indirimlerle mal taşınması örnek alınmalı, devlet de bu konuda teşvikler sunmalı.
- İhracat yapılan ülkelerdeki (örn. Orta Doğu, Afrika) gümrük vergileri Avrupa'da olduğu gibi düşürülmeli.
- Türk Eximbank çok atak yaptıysa da hala yeterli değil. Kredi limitlerini artırarak kredilerin önünü açmalı. Sigorta tarafında Eximbank'ın çok zaafı var. Boya endüstrisi, daha önce peşin satış yaptığı müşterisine, Eximbank kredisi sonrası vadeli satarak ödemeleri alamaz hale gelmektedir.
- Türkiye olarak ithalata bağımlılığımızı azaltmalıyız. Özellikle nakliyeden kaynaklı iç maliyetleri azaltacak kümeler oluşturmalıyız. Şu an sadece iç nakliyelerde %85 gibi bir maliyete ulaşıyoruz.
- Ülkemizde daha çok milli ürün kullanmamız gerekli. Bunun için yüksek potansiyelimiz bulunuyor. Mesela, Orta Asya'nın en eski ve büyük şehirlerinden Taşkent'in yeniden tasarımı çalışmalarısıyla ilgilenen Türk mimar Murat Kader, Taşkent'in büyük master planları üzerinde çalıştıklarını ve toplam 10 milyon metrekare inşaat alanını içeren 12 dev projede yer aldıklarını ve bu projelerin tasarımlarını hazırladığını belirtti. (<http://www.memleket.com.tr/taskentin-tasarimi-turk-mimarlar-emanet-1702174h.htm>)
- ÖTV masraflarının kaldırılması sektörü epey rahatlatacaktır. Yatırımın ÖTV'den fazla menfaati varsa istisna tanımlanmalı. Sektörün son toplantısından bu yana boya sektörünü ilgilendiren 4 yeni maddeye ÖTV

getirilerek sektörün yükü artırılmıştır. KDV'ye tabi bir ürünü DİR kapsamında tutamayacağınız için sektör bu konuda mağduriyet yaşamaktadır. DİR: Dahilde İşleme Rejimi, ihracat yapan firmalar tarafından ihraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi hammadde ya da girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. (<https://www.immib.org.tr/tr/ihracat-devlet-yarimlari-dahilde-ve-haricte-isleme-rejimi-dahilde-isleme-rejimi-dahilde-isleme-rejimi-dir-nedir.html>)

- Desteklerde mevzuatların azaltılması, buna bağlı olarak sürecin hızlandırılması isteniyor.
- 2012'de önerilen "vergi inceleme grupları" oluşturulmasında fayda olacaktır.
- İKMİB'in uluslararası fuarlar için verdiği destek ulusal fuarlar için de verilmeli.
- Boya ile ilgili bir "kamu spotu" hazırlanması zorunluğu vardır; böylece "boyanın koruma demek olduğu" vurgulanmalıdır.
- Dış temsilciliklerimizde ciddi iyileştirmeler yapılmalı.
- Boya Masası / Komitesi tarzı bir birlik oluşturularak devlet içinde temsilcilik sahibi olunması faydalı olabilir.
- Ticari istihbaratın önemi anlaşılmalı, müşavirlikler düzenli olarak sektörle rapor paylaşımında bulunmalı.

1.3. Pazarı Etkileyen Dış Faktörler

- Küresel rekabetin yoğun olduğu bir sektördeyiz.
- Teknolojik açıdan uyumluluk, potansiyel pazara yakınlık, tarihsel ilişkilerimizin gücü, boyanın koruma faydası, estetik kaygılar ve ürün çeşitlendirme sektör için avantajlı konular.
- Ülkemizin jeopolitik riskleri ekonomimizi olumsuz etkiliyor. İthalattaki dışa bağımlılığımız ve enerji maliyetleri bunun sonuçlarından sadece bazıları.
- Sağlık, çevre ve taşımada artan mevzuatlar işleri yavaşlatıyor.
- Üniversitelerin boya üzerine bir endüstriyel projesi yok. Akademik teşvik olmayınca akademisyenler toplantılara katılıp yayın yapmıyor. Ayrıca

sanayinin de bazı kısıtları var, çalışma yapılsa da veriyi kullanmanın önünde engeller bulunuyor.

1.4. Pazar Kapsamı

Yeni Pazar fırsatları olarak aşağıdaki önerilere değinildi:

- Dış cephe boyamasında artış: Turistler için de bir çekim faktörü olan dış cephe boyamasına hükümet regülasyonlarının teşvik sebebi olacağına inanılıyor. Ayrıca İKMİB ve TİM'in reklam kampanyalarıyla boyanın "koruyucu özelliği olan bir kaplama" olduğunun vurgulanması gerekliliğine değinildi.
- Dolaylı boyanılan otomotiv vb. ürünlerin ihracatı da boya endüstrisi gelişimini etkileyecektir.
- Daha fazla çocuk yapılması ev sahipliğini artırarak boya satışlarına olumlu etki edecek, böylece mevcut Pazar genişleyecektir.
- Otoyol kenarındaki materyalleri boyayıp kazaları önleme gibi yeni iş alanları yaratılmalı. Bu yollar tozlandığı için kendi kendini temizleyen koruma yapmak üzere bir komite kurulmuştu, bu çalışmaların devamı getirilmeli.
- Doğal afetlerin en büyüklerinden depremle savaşmak için de yapılabilecek şeyler mevcut. Nerdürlü donatı demirlerini boyamak yapı stokunun değişmesini önleyerek sağlamlığı artıracaktır. Uzak Doğu'da, örneğin Japonya'da olan bu uygulama ülkemize de getirilebilir.
- Katma değeri yüksek ürünler için savunma sanayi vb. ürünlerin üretilmesine yönelik teşvik verilebilir. Örneğin asker kamuflajı için boya endüstrisi de destek verebilir.
- Grafiti yapımını önleyen anti-grafiti boyaları geliştirilerek, özellikle metrolarda kullanılabilir.
- Küresel ısınmaya engel olma konusunda da boya sektörünün potansiyelinden yararlanılmalı.
- Geri dönüştürülebilir plastik vb. için istenilen rengi sağlayabilirsek katma değer yaratabiliriz.

1.5. Pazar için Gerekli İnsan Kaynağı

- Boya iş verenleri eleman arıyor, işsiz nüfus iş arıyor ama bir türlü beklentiler eşleşmiyor.
- İstanbul'da sadece sektörün kendi elemanlarını yetiştirmek adına "Boya Okulu" adlı bir proje başlatıldı, Ankara'dan da bu yönde bir talep geldi. Bu ve benzeri işbirlikleri ve koordinasyon artırılmalı.
- BOSAD, doktora veya master düzeyinde eğitim üzerinde çalışmaktadır.
- Boya sanayindeki insan kaynağının uzmanlaşması bizler için bir avantaj.

1.6. Pazar Geliştirmede Ar-Ge

Ar-Ge destekleri yetersiz düzeyde. Türki cumhuriyetler vb. düşünülürse iyi konumumuzdan yararlanmalıyız. Yabancı ortakların Ar-Ge havuzlarından faydalanmamız gerekmekte.

Bütçeden Ar-Ge'ye ayrılacak yüzde belirlenmeli. Aynı zamanda Ar-Ge'nin otomotiv gibi diğer ilgili sektörleri de anlaması sağlanmalıdır.

Ürün geliştirme ve Ar-Ge farklı şeyler, ancak ürün geliştirme amacıyla da Ar-Ge yapılmalı. Ar-Ge konusunda eğitimler düzenlenmeli. Ar-Ge merkezleri kuruluş amaçlarına hizmet etmiyor. Ancak mevcut ürünü geliştiriyor, daha önce hiç üretilmeyen, yeni bir pazara hitap edecek ürün geliştirmiyor. Özetle Ar-Ge merkezleri için bir performans indikatörü geliştirilmeli.

1 Ekim 2010'da yürürlüğe geçen Ar-Ge Performans Ölçümü konusunda hala bir şey yapılmadı. Kademeli teşvik sistemi gelirse sorun kalkacak.

1.7. Pazarın Tanıtımı

- Turquality teşvikleri artmalı, Bulgarca / Kazakça gibi dillerde tercüme destekleri verilmeli.
- İngilizce tanıtım filmine destek verilmeli.
- TİM'in de sektör tanıtımında faal desteği beklenmekte.
- TİM ve devlet müşavirlikleri ortak çalışarak sektörel raporlar üretmeli, reel bilgileri liste halinde, geçerli telefon numaraları ile paylaşmalı.

1.8. Pazardaki Rekabet

- Kötü algı ve imajdan dolayı dışarda kabul görmüyoruz.
- Türk pazarı olarak hem distribütör hem üreticiyiz.
- Yerli boya üreticileri, yüksek teknolojiye dayanan, inandıkları malı yapamayacaklarına inanıyor.

2. KAPASİTE

2.1. Kapasite Yeterliliği

Pazarda 550.000 tonluk kapasite olduğu, hatta belki bunun %20 üstü de olabileceği belirtilerek şu an için yeterli, hatta %60 atıl kapasite ile çalışıldığına değinildi. Öte yandan, deprem gibi olağanüstü bir durum olursa kapasitede ciddi bir düşüş olacağı da belirtildi. Diğer bir bakış açısı ile boya sektörünün tam doygunluğa ulaşmadığı, toplam pazardan %2 pay alınması hedeflendiği belirtildi.

Kapasite şu an yeterli diyen bir grup, 5 yıl içinde planlanan %25 artışa vardiya artırma sistemi ile erişilebileceğini ilettiler. Renklendirme makineleri ve 4-5 KOBİ'nin birleşmesi ile mevcut kapasitenin verimli kullanılabileceği de eklendi.

Çalıştayda Türkiye'de uluslararası bir tekelleşmeye gittiğimiz belirtildi. Japonların Türkiye'ye geldiğine dikkat çekilerek bizlerin de onların ulaşamadığı yerlere gitmemiz, stratejik satın almalar ve birleşmeler yapılarak ilerlenmesi önerildi.

Teknolojik ve inovatif ürünleri Türkiye'de, katma değeri düşükleri yurt dışında üretme yöntemine gidilebilir.

Türk Ticaret merkezleri yerine çeşitli ülkelerde Türk Üretim Merkezleri kurulabilir.

Sektörün üretim kapasitesi devletin yönergeleri / denetimi dahilinde olursa sorun kalmaz.

Bağlayıcı üretkenler firma fiyatlarını kırabileceği için bir inkübasyon süresi tanımlanmalı. Tarife dışı engeller dahi gerekirse konulmalı.

2.2. Kapasite Artırmanın Yolları

Üretim kapasitesini yurt içi ve yurt dışında artırmak adına boya ve ham maddelerine olan talebi artırmalıyız. Bunun için tartışılan fikirlerin bazıları şöyle sıralanabilir:

- İnovatif ürünler ile ürün çeşitliliğini artırmak, bunun için devlet teşvikli inovatif eğitimler almak
- Ticari istihbaratın güçlenmesi ile ihtiyacı ve talebi doğru öngörmek
- Tanıtım faaliyetleri ile bilinirliğimizi artırmak
- Lojistik destek ile maliyetlerimizi azaltarak temin süresini kısaltmak
- Kenya gibi Afrika ülkeleri ve gelişmiş ülkelerle serbestlik anlaşmaları yapmak
- Alternatif ham madde bulma, ham maddelerin millileştirilmesi, bu mümkün olmuyorsa da ham madde üzerindeki KDV ve diğer vergilerden muafiyet
- Ülkeye özel ürünler üretmek

Kapasite artırımı için yapılabilecekler konularına göre kümelendiğinde aşağıdaki başlıklar ortaya çıkmaktadır.

2.2.1. Finansman

- Düşük faizli veya faizsiz kredi avantaj sağlayacaktır.
- Ar-Ge teşvikleri için finansman sağlanmalı.
- KDV desteğine ilave finansman desteği sorgulanmalı.
- Girdileri ucuza temin etmeliyiz ama girdi üretmiyoruz.
- Sektör %95 dışarıyla bağımlıyken ve döviz 4,20'den 8'e çıkarken oluşan kaybı yerine koymak zorlaşıyor.
- En büyük problem altyapı projeleri ve buna harcanan para. Toprak, bina, belli standartlar konusundaki yatırımlar TOKİ benzeri bir yapı tarafından korunmalı.
- Makine / ekipman modernizasyonunda yatırımlara ve yazılımlara finansal destek sağlanması süreci hızlandıracaktır.
- Yerli makine üretiminde genel müdürlük onayıyla verilen krediler var, bunlar artırılmalı.

- Şube ve bölge kredileri mutlaka günümüze uyarlanmalı. Kimya ve Boya sektöründe bankaların finansman sınırlarının yukarı çekilmesi gerekmektedir. Şu an için şube 600.000, bölge 2 milyon ile sınırlı.
- Yerli makinede KDV muafiyetinin biraz daha uzatılması gerekli.
- Firma evlilikleri ile yabancı ortaklık anlaşmaları yaparak yabancı sermayeye başvurmak için devletten finansman desteği bekleniyor.
- Aslında güzel teşviklerin olduğu, ama bunların yeterince bilinip kullanılmadığı düşünülüyor. Ayrıca, küçük işletmeler bilanço, çevre regülasyonu vs. raporları olmadığı için teşvik alamıyorlar.
- İhracat yapan firmalara pozitif ayrımcılık, ÖTV teminatının yükünün iyileştirilmesi önerilmekte.
- Ülkemizde risk primi artışından kaynaklı finansman sorunları bulunmakta.
- Firmalar, Ticaret Bakanlığı tarafından “kolaydestek.gov.tr” web sitesi aracılığıyla verilen destekleri takip etmeli
- Devlet, firmaların bireysel değil de sektör olarak birlikte yaptığı başvurulara daha çok destek veriyor.
- Sigorta firmaları kimya endüstrisine sigorta yapmadığı için İKMİB’in sahip çıkması gerekiyor.

2.2.2. İnsan Kaynağı

- İnsan Kaynakları konusunda eğitimler yapılmalı. Bu eğitimler üniversiteler, İhracatçılar Birliği, TİM gibi bağımsız kuruluşlar tarafından yapılmalı. Yurt dışındaki üniversiteler ile Ar-Ge merkezi gezileri vb. organizasyonlar faydalı olacaktır.
- Bölgeyi bilen, rahatça çalışabilen yerel çalışanlar alınmalı
- Endüstri 4.0’a uyum sağlanmalı, şirketler kendi bünyesinde bilgi işlem (IT) personelleri bulundurmalı. Sanayi, inovasyon, dijital çağa uyumlu eleman yetiştirmeliyiz.
- Dijitalleşme büyüme ve kar imkanı sağlıyor, bunu yönetebilecek elemanlara ihtiyaç var.

- Yöneticiler, işletmelerde çalışmalı.
- Start-up firmalara finans olanakları sunarak onlar desteklenmeli. Boya firmaları, dijital devrime start-up firmaların ürünleri ile hazırlanabilir.
- Teknoloji gelişirken yurt dışına açılan şirketler oranın kendi personeli ile çalışabilir.
- İngilizce dışında yabancı dil bilen ve ihracat deneyimi olan eleman lazım.
- İnsan kalitesi için objektif bir eğitim sistemi devlet tarafından sağlanmalı. Singapur'un sadece eğitim reformu ile dünyanın birinci ekonomisi olduğu unutulmamalıdır.
- Emek-yoğun değil, sermaye ve teknoloji-yoğun bir sektöüz. Teknoloji için iyi finans bilen nitelikli insan gücüne ihtiyacımız var. Ana okuldan başlayarak bakalorya sistemine geçilmeli.
- Anadili İngilizce olan 40000 öğretmen getirilecekti, bu konuda bir gelişme sağlanmadı.
- Yeterli iş gücü temini zor. Avrupa'da fabrika gezisinden önce astronot gibi giydiriliyor ziyaretçiler. Tehlikeli kimyasallarla çalışıldığı için önce personele malzeme iyi tanıtılmalı.
- Üniversitelerde "Kaplama Polimerleri Teknolojileri" gibi lisansüstü programlara yer verilmeli. Sanayi ve üniversite iş birliği ile yeni şeyler ortaya konmalı.
- Sanayi Bakanlığı, İTÜ, İSO ve MEB "İSO Mesleki Eğitim" protokolü imzaladı. Bu doğrultuda İstanbul'da bulunan sektörden bazı kişiler belli eğitim kurumlarına atanıyor ve yönetimde söz sahibi oluyor. Mesela, lisedeki kimya alanında boya bölümü açılıyor ve öğrencilere eğitim veriliyor. Bu tarz girişimler desteklenmeli.
- Firmaların yetiştirdikleri elemanları başka firmalar alıyor, bunun önüne yasal olarak engel konulmalı. En azından STK'lar bazında bunun önlemi alınmalı. Bu konudaki Fikri Mülkiyet kanunu mutlaka revize edilmeli.
- Sanayi-üniversite işbirliğinde bazı bölgeler daha çok teşvik alıyor.

2.2.3. Şirket Ortaklıkları

- Yurt dışı şirket ortaklıkları yapılarak yabancı yatırımcı çekilmeli.
- Ortaklıklarla know how transferi sağlanabilir, bunun için de nitelikli insan gücü gerekmektedir.
- Yaklaşık 550 üreticinin temsil edildiği bu sektörde kurumsal yapıyı kullanan firma sayısının 30-40 olması yetersiz. Geriye kalanların eski yöntemlerle ilerlediği düşünülürse, standartları yukarı çekip haksız rekabeti kaldırmalıyız. Örneğin aynı boyayı sanayide 20 kişi yapınca fiyat rekabeti artıyor.
- Küçük firmalara büyüklerle aynı yöntemleri kullanarak savaşamaz. Ya birleşmeye gitmeleri gerekir ya da belli bir ürün veya coğrafyada uzmanlaşmaya. Örneğin Paskalya yumurtası boyası, tek bir firmanın tekelindedir.
- Hem KDV hem kurlar anlamında birleşen şirketler var. Bu birleşmeler 5 yıl boyunca mevcut varlıklar ve yeni varlıklar için KDV bağımsızlığı sağlıyor.

2.2.4. Endüstri 4.0

- Endüstri 4.0'a uygun olarak dijital dönüşüm ve insansız üretim yapılmalı.
- E-ticarete uyum sağlanmalı.
- Makine / ekipman yatırımlarında daha çok yazılımlar, kendi kendine çalışan makine sistemleri sisteme dahil edilmeli.
- SAP sistemi kullanılmalı.

3. TEDARİK

Tedarik edilen ürünlerin ve tedarik zincirinin iyileştirilmesinde aşağıdaki yöntemlere başvurulabilir:

- Stratejik ve katma değerli ürünlerin tespiti ve yerli üretimi
- Üretilen ürünlerin tespiti için analizlerde bulunmak

- Pigment üretiminin toplam boya maliyeti içerisindeki payı %40 olmasına rağmen, çevre, maliyet, doğal kaynaklar nedeniyle bu gibi ürünleri Türkiye’de üretmemek

3.1. TİM / Devlet / Finans Kuruluşlarına Düşen Görev

- TİM bünyesinde ortak satın alma kurulması
- Ticari istihbarat sağlayan sektör komitesi kurulumu
- Ham madde fuarlarına ziyaret teşviği ve organizasyon
- Ham madde tedarikine ilişkin ticaret müşavirlerinden reel iletişim bilgilerinin alınarak listelenmesi
- Ham madde çıkan ülkelerde devletin fabrika kurması
- Titanium dioksid gibi ana ham maddelerin devlet tarafından özel sektörle birlikte ortak şirketler kurularak üretilmesi
- Devlet tarafından yerli üretim noktasında yurt dışı muadili ürünlere gerekli kısıtlamalar getirilip yerli mala rağbetin artırılması
- Yabancı üreticilerle, know how dahil ortak yatırımların desteklenmesi
- Devlet ve STK iş birliği ile ham maddelerin Türkiye’de üretiminin fizibilite çalışmalarının tamamlanması
- Üretim yapılacak yer ve alt yapı tarafında destekler verilmesi
- Boya, ham madde ve katma değerli malzeme (pigment, additives, polimerler...) üretiminde yerli üretimi destek programlarının devamı ve artması
- Yüksek girdi miktarıyla ithal edilen ham maddelerin ortak satın alma platformuyla desteklenmesi
- Petrokimya yatırımlarının yabancı yatırımları çekmesiyle devlet desteğiyle / teşviğiyle yapılması
- İthal edilen, ancak ülkemizde de kalite / sertifikasyon olarak yeterlilikleri sağlayan üretilere indirekt olarak bariyerler getirilmesi; böylece hem istihdam yaratılması hem katma değer in ülkemizde kalması

4. LOJİSTİK

THY ve İKMİB, tehlikeli kimyasalların kargo ile yollanmasında çekilen zorluklar üzerine bir protokol imzaladı. THY eğitimiyle sertifika verilecek, eğitilmiş kişinin sorumluluğuyla hazırlanmış kargolar UPS ile gönderilecek. Adil Pelister, THY ile 1400 liralık kargo yapan ilk 100 firma için maliyetlerin yarısının İKMİB tarafından karşılanacağını ilettili.

Lojistik iyileştirmeler için aşağıdaki öneriler getirilmiştir:

- Yerli deniz, kara vb. nakliye hatları ile direkt servis olanaklarının sağlanması
- Lojistik firmaların da sağladığı hizmetin kalitesinin artırılması; kurumsallık, dijital dönüşüm, çevre ve iş güvenliği gibi standartlara uyulması
- İhracatta lojistik maliyetlerinin düşürülmesi için ucuz akaryakıt, altyapı gibi konularda devlet desteği verilmesi
- E-ticarete odaklanmış lojistik firmaların oluşturulması
- Devlet / STK ortak akıl çalışmalarıyla bir tedarik politikası oluşturulması ve uygulanması
- Özellikle ithalatta liman masraflarına tavan fiyat sınırlaması getirilmesi
- Demiryolu vb. alternatif kanalların oluşturulması
- Tamamlayıcı sektörlerin entegre olarak kümelenmesi, Rotterdam veya Sadara gibi bir kimya kümelenmesine hazır olunması
- Gümrük, ham madde depoları, test laboratuvarları vb. servis sağlayıcıların bu kümelerin içinde olması
- Gümrükten üretim tesislerine yapılan nakliyelerde mazot sübvansiyonu
- İhracat yapan firmalara kademeli enerji desteği
- 6. bölge teşviklerinden ihracat oranında faydalanılması
- Deniz yolu ve tren hatlarının geliştirilmesi, milli lojistik ağların kullanılması
- TİM bünyesinde milli konteynır hatlarının kurulması
- Devletin lojistik bir vizyon oluşturması, bunun için STK'ların somut çözüm önerileriyle devlet kanalıyla lobi oluşturması
- Demiryolu hattının ülkenin belli merkezlerinden ülkeye yayılması ile sanayinin ülke çaplı dağıtımı

KAYNAKÇA

İstanbul Sanayi Odası Yayınları, Kimya Sektörü, 2004, Lebib Yalkın Yayınları

Dünyada ve Türkiye’de Boya Sektörü, BOSAD, Haziran 2015

Web siteleri:

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

<https://www.yeniexpo.net/forum/yeniexpo-%C3%BCrkiye/sekt%C3%B6rler/1556-d%C3%BCnya-boya-sekt%C3%B6r%C3%BC-hakkında-bilgiler>

<https://www.dunya.com/ihracat/ihracatta-ana-plan-cizildi-17-hedef-ulke-5-hedef-sektor-haberi-452535>

<http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/turkiyenin-abd-ile-kimya-ticaret-hacmi-hedefi-15-milyar-dolar-41329906>

<http://www.memleket.com.tr/taskentin-tasarimi-turk-mimarlar-emanet-1702174h.htm>

<https://www.immib.org.tr/tr/ihracat-devlet-yardimlari-dahilde-ve-haricte-isleme-rejimi-dahilde-isleme-rejimi-dahilde-isleme-rejimi-dir-nedir.html>