

REACH — направо

Российские производители приспосабливаются к новым условиям экспорта в Европу

Ольга Ашпина

К. Т. Н.

В 2007 году был принят закон стран Евросоюза — REACH — Регламент по Регистрации, Оценке, Разрешению и Ограничению Химических веществ. Закон введен в действие с целью систематизации и улучшения прежней законодательной базы по обращению химических веществ в странах ЕС. Согласно REACH, требуется предоставление данных о безопасности и потенциальных рисках приблизительно по 30 тыс. наименований веществ, которые в настоящее время продаются в Европе, а это в некоторых случаях предусматривает их тестирование заново. Трудозатраты российских компаний-экспортеров в ЕС, а также затраты на оплату различных взносов значительны. С другой стороны, Европа является для них крупным направлением сбыта: рынок с годовым оборотом 10 млрд евро, представленный 490 млн потребителей. Как же адаптироваться к новым условиям экспорта? Ведь экспорт для некоторых химических предприятий — один из основных источников сохранения и роста производства.

Платный автобус

REACH ставит перед компаниями, которые производят или импортируют в ЕС более одной тонны химических веществ в год, обязательство по предоставлению ими европейским властям так называемого «регистрационного досье», зарегистрированного в Европейском химическом агентстве (см. «Химический журнал», №3, 2007 г.).

Регистрация, согласно REACH, должна быть выполнена до момента начала поставок химического вещества на европейский рынок. Однако для тех веществ, которые уже производятся или импортируются (т. н. «поэтапно вводимые вещества»), в отношении компаний, прошедших регистрацию, применяется специальный переходный режим. Он позволяет компаниям продолжать производство или импорт этих веществ в процессе подготовки регистрационного досье.

Компании, импортирующие химические вещества в ЕС, должны зарегистрировать каждое из них, если вес импорта составляет одну тонну или более в течение года. Однако юридические лица, находящиеся за пределами ЕС, не могут регистрироваться самостоятельно. При экспорте химических веществ в ЕС российским производителем обязанность по их регистрации лежит на покупателях в Евросоюзе. Эти покупатели могут существенно различаться по объемам закупок и по своим возможностям. Некоторые вполне способны осуществить регистрационные действия самостоятельно, а у других могут отсутствовать необходимые человеческие ресурсы или даже мотивация для обеспечения такой регистрации.

Для российских компаний, экспортирующих продукцию в страны ЕС, это обстоятельство представляет существенный рыночный риск. Отказ в регистрации означает, что согласно статье 5 Закона REACH, покупатель не может больше импортировать химические вещества на рынки ЕС, т. е. «нет информации — нет рынка», а компании, нарушающие тре-

бования REACH, будут подвергнуты административному и даже уголовному преследованию. Несмотря на это, инспекционная проверка, проведенная с мая по декабрь 2009 года, показала, что 24% европейских компаний не выполняют своих обязательств в рамках закона REACH.

Чрезмерная зависимость российских производителей от внешних рынков всегда грозила отрасли экономическими рисками. Стоит также принять во внимание, что Россия зачастую ведет торговлю в условиях борьбы с антидемпинговыми пошлинами на многие



Здание European Chemical Agency (ECHA), Хельсинки, официального органа ЕС, ответственного за реализацию REACH

химические товары и полупродукты со стороны основных потребителей — Евросоюза и Китая, что существенно снижает экономическую эффективность внешней торговли. Так, на все виды удобрений, синтетические каучуки, спирты и капролактамы — основные продукты российского химического экспорта — зачастую налагались антидемпинговые пошлины со стороны основных потребителей. Конкурентоспособность многих российских продуктов поддерживается сегодня в основном за счет цен на природные ресурсы, которые пока ниже среднемировых, а также за счет жестких экологических нормативов в странах ЕС, которые запрещают производство продукции посредством токсичных процессов. Именно поэтому метанол и его производные, крупнотоннажная нефтехимическая продукция с низкой добавленной стоимостью и т. п. имеют перспективу для роста экспорта.

Компании, находящиеся за пределами ЕС и заинтересованные в экспорте своей продукции, вынуждены оказывать содействие своим покупателям в ЕС в регистрации по REACH. Для российских компаний это не всегда простая задача. В то время как компании в ЕС готовились к REACH в течение примерно двух лет, многие российские компании узнали о новом законе только после его принятия. И когда компании в Евросоюзе получали помощь от служб поддержки или отраслевых организаций, российским фирмам приходилось многое делать самостоятельно. Наконец, если компании из ЕС могут извлекать выгоды повседневного взаимодействия с другими компаниями Евросоюза в системе REACH, то их конкуренты из других стран, как стало принято говорить в интернете, «нервно курят в сторонке».

Индустрия правоприменения

Существует два основных пути для обеспечения регистрации продукции российских компаний. Первый приемлем только для компаний, имеющих «дочек» в Европе, которые могут осуществить регистрацию продукции. В качестве основного условия эта дочерняя компания должна быть юридическим лицом, зарегистрированным по законодательству ЕС. Далее, она должна быть способна определить обязательства и необходимые действия по REACH, а также иметь возможности для их выполнения. По этой тропе пошли многие производители агрохимической продукции, которые уже имели дочерние компании по продаже своей продукции в странах ЕС. «Уралхим» с целью оказания помощи экспортерам из стран СНГ в регистрации и дальнейшем сопровождении на рынке химической продукции в соответствии с требованиями закона REACH зарегистрировал компанию URALCHEM Assist.

Другой путь — возможность назначения внешней компании с полномочиями «единственного представителя». Такая компания должна быть юридическим лицом, зарегистрированным в ЕС, и в данном случае назначается российской компанией для выполнения регистрационных действий в Евросоюзе.

Единственные SIEFы

Компании, выступающие в качестве «единственных представителей» производителей, находящихся за пределами ЕС, принимают участие в так называемых форумах «Substance Exchange Information Fora» (SIEF — «Форумы по обмену информацией о химических ве-

ществах»). В состав участников входят все потенциальные регистранты конкретного химического вещества. Целью формирования таких форумов является совершенствование обмена информацией, необходимой для регистрации и согласования классификации и маркировки химических веществ между потенциальными регистрантами.

В настоящее время ряд компаний предоставляют услуги «единственного представителя». Так, компания КПМГ принимает участие в различных форумах SIEF в качестве «единственного представителя» нескольких российских и восточно-европейских заводов. Группа компаний «СпецИнтерпроект», которая включает в себя ООО «СпецИнтерПроект» (Москва), SpetsInterProject Oy (Хельсинки) и «Украинское химическое агентство» (Харьков) проводит профессиональное сопровождение международного бизнеса и квалифицированное консультирование российских компаний по законодательству REACH.

Эффективность работы различных форумов SIEF сильно различается. Некоторые форумы возглавляют высококвалифицированные специалисты в своей области, которые обеспечивают эффективный обмен имеющимися данными о результатах тестирования и регулярное информирование всех членов программы SIEF о статусе процесса подготовки регистрационного досье. Вместе с тем, по отдельным форумам SIEF создается впечатление об отсутствии сильной координационной функции. Участники таких форумов могут не иметь представления о статусе работ и о соблюдении крайних сроков регистрации. Это налагает на российские компании, которые нацелены на своевременную регистрацию своей продукции в Европе, определенные риски. Как уже было отмечено, несоблюдение сроков регистрационных действий ведет к невозможности размещения продукции на европейском рынке.

Компания-представитель контролирует распределение основных обязанностей внутри форума SIEF, обеспечивает включение данных о составе и сфере применения химического вещества в регистрационное досье, контролирует прохождение процесса регистрации с целью соблюдения сроков.

Казуистика REACH

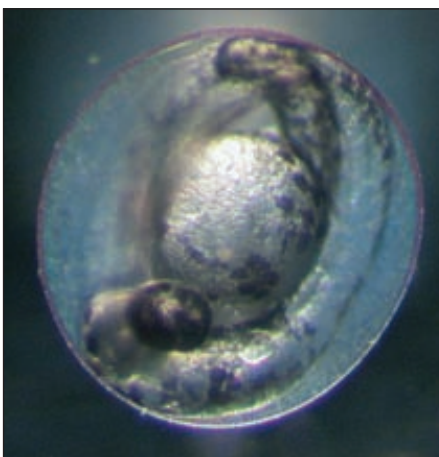
В целом закон REACH относится ко всем химическим веществам, импортируемым в Европу. Но он не затрагивает вещества, которые прошли соответствующую регистрацию в других странах, или связаны с рисками, достаточно низкими для того, чтобы не требовать обязательной регистрации. К категориям, которые не нуждаются в регистрации, относятся, например, полимеры, биоциды и изде-



Большой порт, Санкт-Петербург. В связи с постановлением «О Концепции социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года» планируется реконструкция и расширение мощностей порта. В результате через Санкт-Петербург будет осуществляться более 50% объемов экспорта России в страны ЕС



Согласно предписаниям REACH, ученые используют дафнии и эмбрионы рыбной икры для оценки токсического воздействия химических веществ на организмы



лия медицинского назначения. По этим категориям веществ большинство компаний сможет достаточно быстро оценить, относится ли экспортируемая ими в Европу продукция к освобождаемой от обязательной регистрации.

По прочим категориям химических веществ положение выглядит намного сложнее. Например, существует категория «вещества, встречающиеся в природе», которая также освобождена от регистрации. Они перечислены в приложении V к закону REACH и включают в себя минералы, руды и нефтяной (попутный) газ. Согласно приложению V, освобождение не применяется, если химический состав вещества был изменен. Но что можно считать таким «изменением» химического состава? Несмотря на то, что этому термину дано определение в статье 3 REACH, оно все же создает почву для дискуссий.

Другой пример — так называемые «добавки», которые присутствуют во многих химических продуктах. Вопрос заключается в том, можно ли считать их неотъемлемой частью химического вещества? Если да, то регистрация не понадобится. Но если рассматривать их как отдельный компонент в смеси, например, для улучшения качества продукта, то каждая такая добавка должна регистрироваться отдельно. Но каким образом можно решить, является ли конкретная добавка составной частью вещества или нет? И это всего два примера, касающихся вопросов интерпретации, которые возникают в законе REACH.

В чем для российских компаний заключается важность разрешения такого рода «интерпретационных» проблем? При проведении проверок в разных странах ЕС могут различаться не только интерпретации одних и тех же положений, но и санкции за их несоблюдение. Некоторые страны-члены ЕС будут применять жесткие штрафные санкции в отношении тех компаний, которые не соблюдают положения этой программы. Например, несоблюдение REACH в Ве-

ликобритании предполагает наказание в виде неограниченной суммы штрафа и до двух лет тюремного заключения за их несоблюдение.

Серый список

Важная составляющая закона REACH — регистрация только предваряет собой этапы по оценке и выдаче разрешений. Если вещество соответствует критериям отнесения к «веществам очень высокой опасности» (SVHC), к которым относятся канцерогенные, мутагенные, медленно разлагающиеся, биоаккумулятивные, или репродуктивно токсичные, то они могут быть включены в так называемый «список кандидатов» для получения разрешения.

Первые 15 таких веществ были включены в этот список в конце 2008 года, сейчас в нем порядка 30 веществ и он продолжает пополняться. Некоторые из веществ этого списка стоят на приоритетном месте для включения их в приложение XIV закона REACH (так называемый «разрешительный список»). В этом списке перечислены все вещества, которые по истечении определенного срока могут использоваться или размещаться на европейском рынке только после получения специального разрешения.

Этап получения разрешения по REACH имеет отношение не только к производителям химических веществ или их смесей, но также и к производителям изделий из них. Изделием считается любой объект, обладающий конкретной формой или конструкцией, которые определяют его функции в большей степени, чем его химический состав, например, станки и оборудование.

Компании, экспортирующие в ЕС изделия, в состав которых входят вещества из «списка кандидатов», обязаны информировать покупателей и потребителей в ЕС по запросу о наличии этих веществ в готовой продукции. В поисках наличия веществ из «списка кандидатов» КППМГ

провело оценку «портфеля продукции» нескольких химических компаний в Европе и США. На основе опыта этой работы КППМГ рекомендует российским компаниям на регулярной основе проверять, имеются ли среди их продукции вещества из этого списка. Существует риск того, что в ЕС они окажутся запрещенными. Выявление таких веществ на ранней стадии дает компании возможность своевременно найти другие альтернативы.

Новая жизнь — с понедельника

Программа REACH — это сложная законодательная инициатива, соблюдение которой является непростой задачей, в равной степени и для европейских, и российских компаний. Кроме того, российским компаниям необходимо преодолеть барьер, мешающий их взаимодействию с европейскими организациями и учреждениями, которые могут обмениваться опытом внедрения закона REACH. Для российских компаний крайне важна уверенность в том, что их европейские покупатели соблюдают требования закона REACH. Отказ в своевременной регистрации определенного химического вещества приведет к потере доли рынка, нанесению урона репутации и начислению штрафов.

Многие компании воспринимают REACH как дополнительное административное и финансовое бремя. В то же время, другие считают новый закон шансом поставить себя вне конкуренции. В любом случае, следует:

- досконально изучить различные включения,
- убедиться в том, что продукция, требующая регистрации, своевременно зарегистрирована,
- использовать возможности в области налогового законодательства и информационных технологий с тем, чтобы обеспечить сведение регистрационных расходов и рисков нарушения законодательства к минимуму.

Пока сообщений о том, что составы с российской экспортной продукцией застряли на наших западных границах, не наблюдалось. Процедура предварительной регистрации является довольно простой, ее можно пройти в онлайн, и она бесплатна для компаний. Но вот после предварительной регистрации компании обязаны будут пройти конечную регистрацию, срок которой зависит от объема экспортируемых химических продуктов. Последняя дата этой регистрации — 2018 год, и она уже стоит денег, а сумма будет зависеть от объема экспорта. ■

Статья подготовлена при поддержке специалистов компании КРМГ (КППМГ). Отдельную благодарность редакция выражает Аарону Вулсею, руководителю практики по работе с химическими компаниями в России и СНГ.