

국내 기업 REACH 제도 대응방안

A General Plan about REACH

REACH(Registration, Evaluation, Authorisation and restriction of CHemicals)제도는 EU에서 제조되거나, EU로 수입되는 연간 1톤 이상의 물질에 대해 제조·수입자에게 등록하도록 의무화한 제도이다.

REACH는 일부 물질이나 제품에 국한된 RoHS나 WEEE와는 달리 모든 물질 및 완제품에 함유된 물질을 대상으로 하기 때문에 지금까지 도입된 환경규제 중 가장 강력하다고 할 수 있다.

REACH제도 시행은 물질에 대한 안전성 입증 책무를 과거 정부에서 기업(제조자/수입자)으로 완전히 이전시키는 계기가 되었다.

REACH 시행으로 1981년 9월 이후 EU시장에 출시된 물질(non phase-in substance)의 제조자/수입자에게 요구되었던 안전성 입증 책무가 1981년 9월 이전에 EU 시장에 출시된 물질(phase-in substance)의 제조자/수입자까지 확대되었기 때문이다.

REACH는 사전등록, (본)등록, 신고(완제품만 해당), 평가, 허가 및 제한 순으로 관리되는 제도이다. 사전등록 대상은 1981년 9월 이전에 EU 시장에 출시된 물질(phase-in substance)이고, 사전등록 기한은 2008년 6월 1일~12월 1일까지이다.

사전등록 시에는 물질명, 등록예정자, 예상 등록시한 등 기초 정보만 제출하면 된다.

사전등록 후에는 동일물질 예비등록자 간에 반복시험을 예방하고, (본)등록 공동추진을 위해 물질정보교환포럼(SIEF)이 구성된다.

사전등록 된 물질의 (본)등록은 EU 수출량, 위해성에 따라 최대 11년간 유예혜택(연간 1,000톤 이상인 물질 및 1톤 이상인 발암물질 등)은 2010년 11월까지, 연간 100톤 이상 1,000톤 미만인 물질은 2013



유 호
환경부 화학물질과 서기관

수출 제품 유형 REACH 법령따라 판단해야

년 5월까지, 연간 1톤 이상 100톤 미만인 물질은 2018년 5월까지)을 받을 수 있다.

사전등록 되지 않은 물질은 공동등록과 (본)등록 유예혜택을 받을 수 없어 비용부담이 증가하여 사실상 EU 수출이 불가능하다고 볼 수 있다. 그러므로 EU 수출제품에 함유된 물질을 정확히 파악하여 사전등록이 누락되지 않도록 해야 한다.

대부분의 기업들이 REACH 대응 전략을 수립함에 있어 가장 힘들어하는 부분은 비용과 노력이 어느 정도 소요되는지를 예측하는 것이다.

REACH 대응비용은 공동등록자 수, 유일대리인 선임여부, 활용 가능한 기존 시험자료 등에 따라 많은 차이가 있기 때문에 실제적으로 (본)등록 등의 절차를 이행해 보기 전에 그 규모를 예측하기란 쉽지 않다.

여러 기관에서 REACH 대응비용에 대한 연구결과를 발표했는데, 그 편차가 매우 커서 국내 기업들이 활용하기는 현실적으로 어려운 상황이다.

상기와 같이 REACH 대응비용을 추정하기 어렵지만, 현재 각 기업들이 예상하고 있는 것 보다는 적을 가능성이 크다.

왜냐하면, 비 EU국가의 기업은 비 EU국가로

수출지역을 변경함으로써 REACH 대응을 피할 수 있는 반면, EU국가의 기업들은 REACH 대응을 피할 수 없어 REACH 대응비용이 과도할 경우 비 EU국가의 기업 보다는 EU 국가의 기업이 보다 많은 타격을 받게 될 가능성이 높기 때문이다.

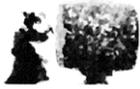
따라서, 국내 기업은 REACH제도에 대한 막연한 불안감을 과감히 떨쳐 버리고 적극적으로 REACH에 대응하는 자세가 필요하다.

국내 기업들이 REACH 대응전략을 수립할 때 감안해야 할 사항으로 다음과 같은 것들을 생각해 볼 수 있다.

첫째는 EU 수출제품의 유형(물질, 혼합물, 완제품, 고분자)을 REACH 법령(Regulation) 및 지침서(Guidance)에 따라 확실하게 판단해야 한다.

제품의 유형을 잘못 판단하게 되면 등록해야 할 물질을 등록하지 않거나, 반대로 등록하지 않아도 되는 물질을 등록함으로써 EU 수출에 차질이 발생되고, 경제적으로 큰 손해가 발생할 수 있기 때문이다.

만약, 혼합물(A물질 및 B물질이 혼합)을 의도적으로 배출되는 물질이 없는 완제품으로 잘못 판단하였다면 A물질과 B물질을 등록해야 하는데, 등록하지 않는 결과가 초래될 것이다.



따라서, 자체적으로 수출제품의 유형을 확실하게 판단할 수 없는 경우에는 유럽화학물질청(ECHA), 전문 컨설팅업체 등에게 자문을 구하여 판단하는 것이 바람직하다.

둘째는 원료물질 공급업체가 해당 업체의 등록대상 물질(원료물질과 동일한 물질)까지 포함하여 등록할 의사가 있는지를 확인하고, 필요하다면 원료물질 공급업체가 해당 업체의 등록대상 물질까지 포함하여 등록하도록 적극적으로 요구할 필요가 있다.

왜냐하면, 원료물질 등록자가 해당 업체가 등록해야 할 물질(물량)까지 포함하여 등록하였다면 별도 등록은 필요하지 않기 때문이다.

셋째는 현재 수출량이 없거나 1톤 미만이라도 향후 3년 내에 1톤 이상이 될 가능성이 높은 물질은 사전등록을 적극 검토할 필요가 있다.

수출량이 1톤을 초과하는 시점에 등록할 수도 있지만, 개별적으로 수출 전에 등록을 해야 할 가능성이 높아 경제적인 부담이 더 커질 수 때문이다.

넷째는 유일대리인은 해당 업체의 요구 수준에 적합한 업체를 선임해야 한다. 왜냐하면, 유일대리인은 해당 분야의 경험 및 전문성, 대외 신뢰도 등에 따라 컨설팅비용이 상당히 다르기 때문이다.

예를 들면, 대표등록자로 적극적인 역할을 할

필요가 있는 경우에는 컨설팅비용이 다소 많이 소요되더라도 전문성을 갖춘 유일대리인을 선임하는 것이 바람직하겠지만, 사전등록만 할 경우에는 상대적으로 많은 컨설팅비용을 요구하는 업체를 유일대리인으로 선임할 필요는 없기 때문이다.

유일대리인을 변경할 경우에는 추가비용(등록정보 변경 수수료 등)이 발생됨으로 안정적으로 유지될 수 있는 업체를 선택하는 것이 바람직하다.

환경부와 지식경제부, 중소기업청은 '08.6월에 국내 기업의 원활한 사전등록을 지원하기 위해 공동 추진단을 출범하였다. 공동 추진단은 REACH 등록대상 기업의 대응현황을 정밀 점검하고, 기업의 애로사항은 REACH 전문기관의 협조를 받아 해소할 수 있도록 지원할 계획이다.

특히, 중소기업청은 국내 중소기업의 EU 수출지원 차원에서 REACH 컨설팅, 물질분석, 유일대리인 선임비용 등 사전등록에 소요되는 비용의 최대 70% 한도 내에서 2,500만원까지 지원하고 있다.

신청서는 지방중소기업청에서 받고 있으며, 지원대상, 지원방법, 신청서 접수처 등 세부사항은 인터넷 홈페이지(www.exportcenter.go.kr)에 게재되어 있다. ☎