



— Геннадий Петрович, может быть, решимость властей Евросоюза навести порядок в обороте химических веществ смягчил мировую кризис?

— Действительно, некоторые из старых друзей — руководителей предприятий — звонили мне и задавали такие же вопросы: зря, мол, «шороху навел», ничего страшного не произошло. Куда Европа денется — не прожить ей без нашего сырья и полуфабрикатов!

Но давайте расстанемся с благодушием и проанализируем все по порядку.

Первое. Регламент REACH никто не отменял. Тем, кто имеет хоть малейшие представления о правилах Евросоюза, понятно, что его отменить было бы сложнее, чем внедрить. И решимости, о которой вы упоминаете, — не только у властей ЕС, но и у общественности европейских стран — не стало меньше ни на йоту. И кризис ни при чем, да Европа, на мой взгляд, и переживает его спокойнее нас с вами.

Второе. Предварительная регистрация химических веществ завершилась 1 декабря 2008 года. И практически все наши крупные поставщики в ЕС — через резидентов Евросоюза, выбранных ими в качестве Единственных представителей, — успешно ее прошли. Это же сделали процентов 70 средних и мелких поставщиков. Так что усилия по ознакомлению предприятий с Регламентом, предпринятые ТПП РФ, РСХ (Российским союзом химиков), РСПП не пропали даром.

Третье. К счастью тех 30% наших поставщиков, которые предварительную регистрацию проигнорировали, они оказались «подстрахованными» их европейскими импортерами, для которых эта предварительная регистрация была бесплатной и требовала минимальных усилий. Но, с другой стороны, эти предприятия уже почувствовали на себе, что сменить одного импортера на другого в ЕС им не удастся! Поэтому импортеры отныне им уверенно диктуют свои правила и цены. Надо признать, что власти Евросоюза, внедряя REACH, принимали во внимание такую возможность, и этот косвенный эффект укрепляет конкурентоспособность европейских производителей.

Это лишь один из примеров влияния REACH на наших экспортеров. Вы должны знать, что никаких поблажек нерезидентам ЕС не предвидится: проспал — и слава Богу!

— А что же таможня стран ЕС? Как она отреагировала на поставку продукции, не прошедшей предварительную регистрацию?

— Что касается «стоящих на границе составов», не пускаемых в ЕС, то вопрос не столь очевиден, как это привычно представляют люди с русским менталитетом, ведь в российском понимании «строгость законов компенсируется необязательностью их исполнения» и возможностью всегда найти выход — как-то с кем-то договориться.

В европейских же традициях любые нововведения проходят довольно длительный, плавный путь внедрения. Они используют меры не карательные, а предупредительные. Причем обе стороны этого процесса понимают, что действие закона неизбежно и неотвратимо. Ставка делается на высокое гражданское сознание каждого члена общества.

По условиям Регламента REACH, каждое государство — участник Евросоюза должно адаптировать свое внутреннее законодательство для того, чтобы меры были эффективными, соразмерными и сдерживающими, в том числе и таможенное законодательство.

— Геннадий Петрович, так что же, может быть, на эту подготовку у стран ЕС уйдут годы? И нет необходимости слишком торопиться?

— Отнюдь не годы. Всего лишь несколько месяцев — это тот максимум, который отпущен предприятиям, пропавшим предварительную регистрацию, на вольготную жизнь — до тех пор, пока на таможах стран ЕС еще не

включились красные светофоры. Нужно сказать, что старая Европа по адаптации REACH в жизнь действует более оперативно и эффективно, чем Восточная Европа.

Так, например, в Великобритании министерство защиты окружающей среды, продовольствия и сельского хозяйства — Defra уже проводит политику соответствия закону REACH. Это министерство при содействии министерства по экономической деятельности, предпринимательству и реформам (BERR) и административных органов Шотландии, Уэльса и Северной Ирландии разработало документ «Положения по принудительному исполнению Регламента REACH», в котором предусмотрены определенные мероприятия и порядок их проведения. В том же документе определяются органы исполнительной власти, их права и обязанности в связи с осуществлением надзора за исполнени-

ем положений Регламента REACH. Следует также отметить, что в «Положениях по REACH» названы действующие органы исполнительной власти, ответственные за правильное исполнение REACH, которые впредь должны будут принять на себя дополнительные функции к уже исполняемым. А это значит, что британский организм готов к приему нового экспорта уже сейчас.

Часть стран Восточной Европы сейчас является своеобразной «форточкой», которая помогает российским производителям, не выполнившим требования предварительной регистрации, продолжить экспорт. Но и эти страны, согласно директиве Еврокомиссии, обязаны разработать и внедрить меры принудительного режима исполнения требований Регламента REACH. Странам-нарушителям положения REACH о введении принудительного режима придется держать ответ перед Еврокомиссией уже в середине 2010 года.

Более подробно об этих процессах вы можете прочесть в новостях на сайте WWW.REACH.RU комитета REACH Всероссийской организации качества.

Европейцы на этом поприще действуют, как в русской пословице, — «долго

На острие проблем

Смягчила ли Европа регламент REACH?

Год назад в газете «Торгово-промышленные Ведомости» (№17, 2008) была опубликована статья «Аршином общим не измерить?». Автор статьи — председатель комитета ТПП РФ по качеству, президент Всероссийской организации качества (ВОК) Геннадий Воронин предупредил предприятия об опасности недооценки влияния регламента REACH на экспорт российской продукции в страны ЕС и говорил о необходимости серьезной подготовки предприятий к работе в новых условиях.

Но вот прошел год, и мы не видим сообщений в прессе о том, что для российских предприятий ужесточились правила экспорта и что «составы с экспортной продукцией застряли на наших западных границах». Что-то произошло? Европа смягчила какие-то положения в регламенте или изменила сроки ввода своих запретов? Ведь трудно себе представить, что все российские предприятия дружно прислушались к предостережениям председателя комитета ТПП РФ и вовремя, все как одно, провели предварительную регистрацию своей продукции в Европейском химическом агентстве (ЕХА).

Беседуем с доктором экономических наук, профессором Геннадием ВОРОНИНЫМ.

чтобы пройти регистрацию, нужно заплатить немалые деньги ЕХА (порядка 30 000 евро за каждое вещество, если этого вещества поставляется больше 1000 тонн в год).

Кроме того, в процессе обязательного участия в Форумах по обмену информацией (SIEF) вам потребуется выкупить результаты самых современных и наиболее полных исследований по веществу у ведущего регистранта. А это плюс еще от 5000 до 150 000 евро, в зависимости от стоимости исследования, поделенной на число участников при совместной подаче данных. Кроме того, регистрантам нужно готовить регистрационное досье. Импортеры не пойдут на такие расходы времени и денег, им проще будет найти другого поставщика, у которого с регистрационными документами все в порядке.

— Что собой представляет регистрационное досье?

— Это 200–300-страничный документ, поданный в электронном виде, в формате так называемого IUCLID. В досье будут включены данные из качественной выборки по современным научным исследованиям воздействия веществ на человеческий организм и окружающую среду, а также огромное

число библиографических исторических данных по такому воздействию. Кроме того, в технической части регистрационного досье должны быть отражены все известные на текущую дату сценарии использования регистрируемого вещества и способы управления рисками при каждом таком сценарии. Плюс к этому должен быть выполнен самостоятельно или в результате совместной работы в консорциуме отчет по химической безопасности по веществу.

Более подробно об этом читайте на сайте WWW.REACH.RU. Там же вы сможете найти ответы как минимум на 90 процентов вопросов по Регламенту REACH, которые могут возникнуть у предприятий.

— Почему так сложен процесс регистрации? Нельзя ли было придумать что-нибудь попроще?

— В последние годы в Европе и странах за ее пределами шло немало толков о том, что законодательство REACH чрезвычайно усложнено, содержит много неоднозначных толкований и требует неоправданно сложных процедур по координации работы между участниками регистрации.

Что сказать по этому поводу? Как закон, пытающийся обобщить и систематизировать огромное количество директив и актов, действовавших разрозненно до его принятия, он не может быть сразу же совершенен — необходимо время для его «притирки» к новым требованиям общества. И тем не менее он уже принят, действует, его правила обязательны для исполнения на всей территории Евросоюза.

— Геннадий Петрович, вы долгие годы руководили предприятиями военно-промышленного комплекса СССР, промышленности России, знаете специфику, сильные и слабые стороны отечественных предприятий и их руководителей. Что вы могли бы им посоветовать при ужесточившихся условиях экспорта в Евросоюз?

— В двух словах: время на раздумья исчерпано! Процесс подготовки к регистрации значительно сложнее и несравнимо более длительный, чем предрегистрационный процесс. Чуть больше года осталось до 1 декабря 2010, отсрочек не предвидится. Не менее года вам потребуется на подготовку регистрационных документов, и то при условии активной работы с консорциумами.

Надо без задержки назначить ответственных лиц за REACH на своем предприятии и выбрать грамотного партнера — резидента ЕС, которому вы можете доверить на ближайšie 10 лет очень ответственную роль вашего единственного представителя (ЕП). При необходимости ЕП можно поменять, если у вас есть малейшее подозрение, что тот, кто делал вам предварительную регистрацию, с основной не справится. Вместе с ЕП вам необходимо незамедлительно начинать вести работу в SIEF по регистрации веществ в ЕХА.

Если вы предпримите должные усилия для решения данного вопроса, убежден, — ваш экспорт в Евросоюз будет успешно продолжаться.

В заключение хотел бы сказать и руководителям предприятий, и чиновникам в правительстве и промышленно-экономических ведомствах, да и нашим политикам: вот вам хороший повод для того, чтобы не на словах, а на деле заняться структурной перестройкой экономики. Иначе так и будем дальше сдавать позиции, достигнутые при социализме и позволяющие стране осуществлять хотя бы минимальную переработку природного сырья. И дальше будем прокладывать трубопроводы и гонять на Запад цистерны и танкеры с природными невозможными ресурсами — ведь на эту продукцию никакой регистрации не требуется.

А пока мы как будто добровольно исполняем угодный антироссийским силам план: никакой добавленной стоимости на территории России — все на Запад!

**Руководители предприятий!
Вот вам повод не на словах, а на деле заняться структурной перестройкой экономики**

число библиографических исторических данных по такому воздействию. Кроме того, в технической части регистрационного досье должны быть отражены все известные на текущую дату сценарии использования регистрируемого вещества и способы управления рисками при каждом таком сценарии. Плюс к этому должен быть выполнен самостоятельно или в результате совместной работы в консорциуме отчет по химической безопасности по веществу.

Более подробно об этом читайте на сайте WWW.REACH.RU. Там же вы сможете найти ответы как минимум на 90 процентов вопросов по Регламенту REACH, которые могут возникнуть у предприятий.

— Почему так сложен процесс регистрации? Нельзя ли было придумать что-нибудь попроще?

— В последние годы в Европе и странах за ее пределами шло немало толков о том, что законодательство REACH чрезвычайно усложнено, содержит много неоднозначных толкований и требует неоправданно сложных процедур по координации работы между участниками регистрации.

Что сказать по этому поводу? Как закон, пытающийся обобщить и систематизировать огромное количество директив и актов, действовавших разрозненно до его принятия, он не может быть сразу же совершенен — необходимо время для его «притирки» к новым требованиям общества. И тем не менее он уже принят, действует, его правила обязательны для исполнения на всей территории Евросоюза.

— Геннадий Петрович, вы долгие годы руководили предприятиями военно-промышленного комплекса СССР, промышленности России, знаете специфику, сильные и слабые стороны отечественных предприятий и их руководителей. Что вы могли бы им посоветовать при ужесточившихся условиях экспорта в Евросоюз?

— В двух словах: время на раздумья исчерпано! Процесс подготовки к регистрации значительно сложнее и несравнимо более длительный, чем предрегистрационный процесс. Чуть больше года осталось до 1 декабря 2010, отсрочек не предвидится. Не менее года вам потребуется на подготовку регистрационных документов, и то при условии активной работы с консорциумами.

Надо без задержки назначить ответственных лиц за REACH на своем предприятии и выбрать грамотного партнера — резидента ЕС, которому вы можете доверить на ближайšie 10 лет очень ответственную роль вашего единственного представителя (ЕП). При необходимости ЕП можно поменять, если у вас есть малейшее подозрение, что тот, кто делал вам предварительную регистрацию, с основной не справится. Вместе с ЕП вам необходимо незамедлительно начинать вести работу в SIEF по регистрации веществ в ЕХА.

Если вы предпримите должные усилия для решения данного вопроса, убежден, — ваш экспорт в Евросоюз будет успешно продолжаться.

В заключение хотел бы сказать и руководителям предприятий, и чиновникам в правительстве и промышленно-экономических ведомствах, да и нашим политикам: вот вам хороший повод для того, чтобы не на словах, а на деле заняться структурной перестройкой экономики. Иначе так и будем дальше сдавать позиции, достигнутые при социализме и позволяющие стране осуществлять хотя бы минимальную переработку природного сырья. И дальше будем прокладывать трубопроводы и гонять на Запад цистерны и танкеры с природными невозможными ресурсами — ведь на эту продукцию никакой регистрации не требуется.

А пока мы как будто добровольно исполняем угодный антироссийским силам план: никакой добавленной стоимости на территории России — все на Запад!

Беседовал Вадим ОКУЛОВ

ТПВ: ФАКТЫ, АНАЛИЗ, ПРОГНОЗ

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

● Президент РФ Дмитрий Медведев считает, что кризис пока ничему не научил российский бизнес, сырьевая направленность экономики не меняется.

«Пока изменений в этой сфере у нас нет, и, несмотря на то, что кризис больно ударил по всем, меняться никто особенно не хочет. Это печальный вывод, и я вынужден его сделать с этой трибуны — пока наш бизнес не меняется и государство не меняется так, как хотелось бы», — констатировал Медведев, выступая на II Международном форуме по нанотехнологиям в Москве.

● Генпрокурор Юрий Чайка потребовал сформировать и опубликовать в Интернете сводный план всех проверок предпринимателей в России.

Генпрокурор надеется, что это позволит контролировать проверяющих, которые ранее могли проводить проверки по собственному усмотрению. Сводный план проверок будет опубликован до 31 декабря на официальном сайте Генпрокуратуры.

● Председатель Следственного комитета при прокуратуре (СКП) РФ Александр Бастрыкин предлагает ввести в Уголовный кодекс отдельную статью о рейдерстве (незаконном захвате чужого имущества) и передать такие дела в подследственность органов СКП.

В частности, Александр Бастрыкин предложил ввести уголовную ответственность для государственных и частных регистраторов, которые вносят заведомо ложные сведения в реестр участников юридического лица.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

● Эксперты Международного валютного фонда (МВФ) считают, что мировая экономика демонстрирует признаки роста: в 2010 г. она может вырасти на 3,1%.

По прогнозам МВФ, в 2010 г. лидером по темпам роста станет Сингапур, экономика которого добавит 4,1%, за ним следуют Тайвань, Южная Корея, Гонконг и Словакия. Объем экономики США, потеряв в 2009 г. 2,7%, может увеличиться на 1,5% в 2010 г. Экономика стран еврозоны сократится по итогам 2009 г. на 4,2% и может рассчитывать на рост в 0,3% в 2010 г.

● Новый абсолютный максимум цены на золото в мире составил 1036,6 доллара за унцию. Прежний рекорд на уровне 1032 доллара за унцию был зафиксирован в марте 2009 г. Цены на медь также выросли, превысив 6 тыс. долларов за тонну.

● Дочерняя компания российского «Газпрома» — Gazprom Marketing & Trading USA — объявила о начале торговли природным газом на территории Северной Америки, в перспективе — в сжиженной форме.

Этот шаг знаменует собой первое появление компании группы «Газпром» на крупнейшем в мире газовом рынке США.

Михаил БОЛЬШАКОВ,
аналитическая группа
«ТПП-Информ»