



歐盟 REACH 法規影響發酵，中小企業如何主動因應？

從代理石油化學與煤化學品起家的翔程興業，在歷經過石油危機後毅然轉型自行研發環保型產品以分散風險，並將市場目光瞄準最重視環保的歐盟。

“未來幾年，台灣輸往歐盟的化學品生產商會呈現‘M型化’，而 REACH 法規符合性就成為廠商是否能打入歐洲供應鏈的篩選器。” — 翔程興業股份有限公司，總經理特別助理，許閎程

自 2018 年 5 月，歐盟 REACH 法規註冊化學物質期限到期，台灣廠商正式開始感受到 REACH 法規的實質影響：沒有自行註冊的廠商，在面對歐洲買家時，提出符合 REACH 法規要求的證明成為能否成功銷售門檻之一，甚至扮演決定性因素。再者，如果產品輸歐所需的噸數證明掌控在進口商手裡，即等同該產品在歐洲的銷售也掐於他人之手，日後連議價空間都受到限制。

一開始面臨到客戶要求 REACH 法規符合證明，翔程興業也是選擇相對 “便宜” 的做法，就是讓歐洲進口商代為註冊。結果是，翔程興業必須提供該產品的配方，不僅日後出口歐盟受到限制，Know-how 與製程成本曝露，日後可能連議價空間都受到影響。白話的說，就是像 “被綁架” 了。基於此一前車之鑑，再加上對自家環保型產品的信心與銷售潛力的判斷，促使翔程興業決定自行註冊。



主要挑戰

- REACH 法規符合性成為廠商銷往歐洲的門檻
- REACH 法規複雜且涉及不同部門，一般企業進入不易

- REACH 註冊費用對中小企業是很大的考量，需要完整評估投入成本與回報效益
- 供應鏈對符合 REACH 法規缺乏共識或正確理解

解決方案

- 提供 REACH 唯一代理人 (OR) 服務，在企業決策、註冊及內外溝通過程中，提供必要的資訊及協助



- 提供供應鏈管理服務，從第三方的角度說明 REACH 規範要求，協助供應鏈達成理解共識

商業效益

- 有效應對 REACH 法規，為開拓歐盟市場奠立必要之基礎
- 節省溝通的時間與人力成本
- 歐盟客戶可透過第三方唯一代理人的證明文件，確認產品的符合性而深具信心

歐洲品牌，在地服務，全程協助

德國萊因 TÜV 提供完整的 REACH 服務，包含 SVHC 測試，唯一代理人 (OR) 服務，REACH 供應鏈管理，及安全資料表 (SDS) 製作服務，能為台灣廠商的 REACH 註冊提供在地語言溝通。位於盧森堡的 Luxcontrol 公司擔任歐盟的唯一代表也是德國萊因集團的分公司之一，可為 REACH 提供長期配合保障與協助。