



ข้อเสนอแนะการบริหารจัดการ REACH เบื้องต้น

REACH Management 101

ณภัทร คุณาจิตพิมล

ศูนย์ความเป็นเลิศแห่งชาติ
ด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมและของเสียอันตราย
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สัมมนา กฎหมาย REACH : ไม่รู้ ไม่รอดแน่
24 กรกฎาคม 2551

REACH Management 101 (for Manager)

1 credit

- **รู้เรา**
 - ระบุสินค้า
 - ความสำคัญของตลาด EU
 - การผลิต ส่งออกสินค้าในอนาคต
 - สำรองการสารเคมีที่ซื้อ ใช้
 - กำหนดยุทธศาสตร์ของสารแต่ละตัว
 - ข้อมูล
 - Importer vs Only Representative
- **รู้เขา**
 - Suppliers & Customers
 - บริษัทอื่นๆ
 - ที่ใช้สารเคมีเดียวกับเรา

ศึกษาข้อกำหนด
REACH



วิเคราะห์



ยุทธศาสตร์






การบริหารจัดการ REACH ควรจัดตั้งทีมงาน
เช่นเดียวกับ การทำระบบคุณภาพ
งานด้านความปลอดภัย
สิ่งแวดล้อม

แต่ ควรมีตัวแทนจากทุกแผนกในทีมงาน





รู้เรา : ระบุสินค้า

สินค้าที่ขาย คือ

- สารเคมี เช่น copper, TiO_2 ...
- เคมีภัณฑ์ เช่น หมึกพิมพ์, สี, น้ำยาซักล้าง ...
- ผลิตภัณฑ์ เช่น รถยนต์ ชิป รองเท้า ...

ผลิต / R&D / technical / innovation





รู้เรา : ความสำคัญของตลาด EU

ทางตรง : ส่งสินค้าไปเอง

ทางอ้อม : ลูกค้าของเราส่งไป

ถ้าเสียตลาด EU ไป จะเป็นอย่างไร ?

ตลาด/ ขยาย





รู้เรา : การผลิต ส่งออกสินค้าในอนาคต

- ปริมาณการส่งออกไป EU ในระยะสั้น – ยาว
- สินค้าตัวใหม่ๆ

ขาย / R&D / innovation /
business development



รู้เรา : สารตรวจสอบสารเคมีที่ซื้อ ใช้

สารเคมีที่ซื้อมาผลิตสินค้า

- ชื่อสารเคมี, CAS number, EC number
- ชื่อสารเคมีมาจากที่ใด
- ปริมาณ
- สารเคมีมีการจดทะเบียนหรือไม่
- จำนวนผู้ขายสารเคมี

จัดซื้อ / planning / store



รู้เรา : สำรองสารเคมีที่ซื้อ ใช้

สารเคมีในสินค้า

- เหลือสารเคมีใดบ้างในสินค้า
- ปริมาณสารเคมีแต่ละตัวที่เหลือในสินค้า
- กรณีที่เป็นผลิตภัณฑ์

มีการแพร่กระจายขณะใช้งานหรือไม่

ผลิต/ R&D / QC / ขาย



รู้เรา : สำรวจบรรจุภัณฑ์ ชิ้นส่วน อุปกรณ์ที่ซื้อ ใช้

- ซื้อบรรจุภัณฑ์ ชิ้นส่วน อุปกรณ์มาจากที่ใด
- จำนวนผู้ขายชิ้นส่วน อุปกรณ์
- มีสารเคมีแพร่กระจายขณะใช้งานหรือไม่
- มีสารเคมีอันตรายเป็นองค์ประกอบในบรรจุภัณฑ์ ชิ้นส่วน อุปกรณ์นั้นหรือไม่ ถ้ามี ปริมาณเท่าใด

จัดซื้อ / R&D / QC/ product development



รู้เรา : ข้อมูล

ข้อมูลสารเคมี

- product information sheet
- ได้รับ SDS ที่ทันสมัย
- ข้อมูลการใช้สินค้าอย่างปลอดภัย

จัดซื้อ / safety / product development / R&D



รู้เรา : ยุทธศาสตร์ของสารเคมีแต่ละตัว

- มีสารทดแทนหรือไม่
- จำนวนผู้ขาย / ผู้ผลิต
- ความเป็นอันตรายของสาร CMR / SVHC

R&D / safety / ตลาด / product development



รู้เรา : Importer vs Only Representative

พิจารณาข้อได้เปรียบ-เสียเปรียบ
ระหว่างการเลือกใช้ I และ OR

- ค่าใช้จ่าย
- ความยืดหยุ่นทางการค้า
- ข้อผูกมัด
- ความลับทางการค้า

ผู้บริหาร / กฎหมาย / การเงิน / ผลิตภัณฑ์ / ตลาด



รู้เขา : Suppliers

- ชื่อ/ ประเทศ Supplier วัตถุประสงค์
 - สารเคมี
 - บรรจุภัณฑ์
 - ชิ้นส่วน อุปกรณ์
- ความรู้เรื่อง REACH ของ Supplier
- ความจำเป็นที่จะปฏิบัติตาม REACH
- Supplier อื่นๆ

ผู้บริหาร / จัดซื้อ



รู้เขา : Customers

- ลูกค้าซื้อไปทำอะไร
- ส่งไปขายใน EU ?
- ความรู้เรื่อง REACH ของลูกค้า
- other suppliers

ขาย / เทคนิค / บริการลูกค้า /
product development



รู้เขา : บริษัทอื่นที่ใช้สารเคมีเดียวกับเรา

- ตั้งกลุ่ม / Consortium
- แบ่งปันข้อมูลใน Consortium แต่พิจารณาการเปิดเผยข้อมูล





นำข้อมูลที่ได้
จัดกลุ่มและวิเคราะห์

ศึกษาข้อกำหนด REACH

กำหนดยุทธศาสตร์ของ “สารเคมี” แต่ละตัว

รวบรวมข้อมูลของสารเคมีที่ต้องดำเนินการ

Data Gap Analysis





การบ้าน (การบริษัท - ให้ทำที่บริษัท)

จะทำอย่างไรให้ข้อมูลทั้ง 14 slides เป็นจริง

กำหนดส่ง ภายใน 31 ตุลาคม 2551

ประกาศผลสอบ 1 มกราคม 2552

