

ГРУПА ЗА КОНТАКТ НА ДИРЕКТОРИТЕ

ПЪРВО ИЗДАНИЕ (4 юни 2014 г.)

СПИСЪК ЗА ПРОВЕРКА ЗА НАЕМАНЕ НА ДОБЪР КОНСУЛТАНТ

- I. [Вътрешна подготовка на работата](#)
- II. [Лични критерии за избор на консултант](#)
- III. [Знанията на консултанта](#)
- IV. [Подходът на консултанта за решение на Вашия проблем](#)
- V. [Предлагано съдействие](#)
- VI. [Инфраструктура на консултанта](#)
- VII. [Работни отношения с Вас](#)

I Вътрешна подготовка на работата

1) Определили ли сте ясно за какво Ви е нужен консултант?

Пазарът на консултантските услуги е пълен с различни предложения, които би било добре да сравните. Следва да сте в състояние да решите от какво всъщност се нуждаете, например трябва ли Ви консултант, който:

- а) да Ви съветва единствено относно процеса на регистрация;
- б) да извърши цялата работа от самото начало до подаване на окончателното досие;
- в) да се заеме с определени елементи от регистрацията (например стратегията за изпитване, Международната уеднаквена база данни за химическа информация (IUCLID));
- г) да обучи колегите Ви; или
- д) да се погрижи за дейностите след регистрацията (например наблюдение на процедурата по оценка/проверка на съответствието и актуализация на досието, при необходимост).

2) Имате ли ясно определени цели, свързани с тази външна услуга?

Консултантът струва пари и колкото повече услуги предлага, толкова по-скъпо излиза. Ето защо е важно да определите точно какво и кога трябва да извърши той. Следва също така да бъде ясно с какво не желаете повече да се занимавате.

3) По-специално какви са възможните области, в които може да допринесете за дадено дружество:

а) Вътрешно ноу-хау:

В много дружества съществува вътрешно знание, за което не се знае. Колегите са ценен източник на информация, която често надхвърля обичайните дейности на дружеството. Запознайте ги с проекта „REACH“ и открийте с какво могат да допринесат.

б) Налични ресурси:

Определете колко време могат да отделят колегите Ви за целите на проекта „REACH“. Разберете дали разполагате с налични изследвания или оборудване за изпитване, които можете да използвате.

в) Опит:

Използвайте наличния опит, натрупан от дейности в сферата на регулирането, работата с консултанти или изпитването на вещества в рамките на Вашето дружество.

4) Сигурни ли сте, че се нуждаете от консултант?

Понякога е успокояващо да имате консултант, но невинаги е необходимо. Колегите Ви познават най-добре Вашето дружество и може да са способни да свършат работата или част от работата, за която искате да наемете консултант. Не забравяйте, че работата на консултантите може все пак да изисква последващи дейности и определен надзор.

5) Имате ли вече положителен опит с консултант за други дейности?

Все пак трябва да сте наясно, че REACH е изключително технически регламент, който изисква много специфични познания.

6) Разполагате ли с препоръки за потенциален консултант и нуждаете ли се от такива?

Обърнете се към дружества във Вашия сектор, веригата на доставките или към представители на Вашата промишлена сфера и проверете дали могат да Ви препоръчат консултант. Дори е възможно във Вашата държава членка/регион да има системи за сертификация/качество за консултанти в областта на REACH.

7) Доволни ли сте от Вашето управление на химикалите или желаете/ нуждаете се от адаптиране?

На REACH трябва да се отделя много внимание. Подготовката на регистрационно досие може да се окаже възможност да преразгледате работата си по управление на химикалите. Обърнете внимание на възможностите за реструктуриране на Вашия подход относно управлението на химикали в страната Ви. Консултантът, който обикновено има опит от работа с много потребители във Вашия сектор, може да Ви помогне по този въпрос.

8) Запознати ли сте с дейностите след регистрацията по REACH?

Би било полезно да разбирате първоначалните дейности около досието или оценката на веществата след подаването на регистрационно досие.

Може да е необходимо да установите как по-най-добър начин да осъществите дейностите след регистрация във Вашето дружество, ако това е приложимо. Това може да бъде обсъдено на ранен етап с консултанта, а за повече информация можете да направите и справка с документите с насоки на ЕЧА относно различните регулаторни процедури (<http://echa.europa.eu/guidance-documents/guidance-on-reach>).

9) Предвидили ли сте достатъчно ресурси за дейностите след регистрацията?

Последващите след подаването на регистрацията процедури може да изискват допълнително наблюдение и работа. Поради това може да обмислите помощта от консултант в това отношение, например ако решите, че не се нуждаете от консултант и за последващите дейности след регистрацията, вероятно би било достатъчно обучение в областта на оценката/проверката за съответствие на досието .

10) Нуждаете ли се от консултант за дейностите след регистрацията?

Консултантът може да се погрижи за дейностите след регистрацията, като по този начин Ви позволи да се съсредоточите върху останалите си дейности. Все пак следва да обмислите дали се нуждаете от това, тъй като в такъв случай ще сключите по-продължителен договор. Обмислете дали да не сключите договор, включващ оценка след всеки етап, който позволява гъвкавост в зависимост от нуждите Ви, когато възникнат такива.

II Личностни критерии за избор на консултант

1 Подходяща подготовка за потенциален консултант, например:

а **Образование и дипломи:**

REACH изисква широк набор от експертни познания за гарантиране, че дадено досие отговаря на всички законови изисквания. Логично е Вашият консултант има солидни познания по химия, токсикология, право и икономика, или да има достъп до такива експертни знания.

б **Професионален опит:**

Комплексните интердисциплинарни въпроси, каквито са регистрациите по REACH, изискват утвърден професионален опит за ефективно планиране и финализиране на досие. Консултантът следва да има достатъчен съответстващ професионален опит. За предпочитане е опитът да бъде във Вашия конкретен сектор:

Консултант с опит във Вашия конкретен сектор или във връзка с Вашия тип продукти вероятно ще разбере по-бързо Вашия специфичен проблем, например Вашата верига за доставки, трудностите, свързани с изпитването на Вашето вещество, експозицията и употребата, идентифицирането на вещества.

в **Познание за инструментите, налични на пазара:**

В случай че се нуждаете от цялостна оценка на експозицията и риска или от преминаване през цялостната процедура по изготвяне на доклад за безопасност на химично вещество, професионалният опит следва да включва добри познания за съответните инструменти, налични на пазара.

2 Убедително професионално досие, например постоянна заетост

Опитът показва, че утвърдените консултанти в областта на химикалите обикновено имат доста работа. Въпреки това новонавлезли консултанти също могат да предложат сравними резултати. Във всеки случай бъдете критични, когато останете с впечатление, че даден консултант има ограничени познания относно REACH.

3 Добра репутация, особено във Вашия сектор

Обърнете се към други дружества в сектора или във веригата за доставки, за да научите техния опит. Добрата репутация винаги е добър показател за качествена услуга.

4 Член на съответната секторна организация

Консултантите, които членуват в различни организации, много често са обект на щателно оценяване от страна на тези организации. Ако случаят е такъв, ще откриете свързана информация в презентационните материали на консултанта или в организацията. Някои организации са разработили стандарти за качество и/или сертификации.

5 Отделя ли консултантът достатъчно време за разбиране на Вашата конкретна ситуация?

Всеки случай се разглежда сам за себе си. На първата Ви среща консултантът следва да отдели достатъчно време да изслуша какъв е Вашият конкретен случай. Не приемайте кратки и повърхностни срещи.

6 Проявява ли консултантът отвореност и гъвкавост спрямо Вашите намеси/идеи?

В разговора Ви с консултанта става въпрос за Ваш конкретен проблем и Вие сте този, който познава Вашето дружество най-добре. Консултантът следва да е отворен и конструктивен по отношение на Вашите намеси и идеи и да е склонен да обсъди и вземе решението за най-добрите бъдещи действия съвместно с Вас.

7 Способен ли е консултантът да се изразява по разбираем за Вас начин?

REACH е сложно законодателство с различни аспекти, които трябва да се вземат под внимание (например правен, химичен, икономически, свързан с управление на риска и други аспекти). Консултантът следва да може да Ви обясни идеите и предложенията си по разбираем начин, който ще Ви позволи да вземете информирано решение.

8 Способен ли е консултантът да Ви насочва ефективно?

Възможно е да не разбирате достатъчно добре изискванията на REACH. Работата на консултанта е да поправи грешките Ви и да Ви предложи по-добри решения. Защо иначе ще плащате за услугата?

9 Познавате ли други потребители и сектори, в които е активен консултантът?

Може да е полезно да сте запознати с други дейности на Вашия консултант във Вашия сектор или в дружества, които може да са в сходна с Вашата позиция. Попитайте Вашия консултант за други текущи и минали проекти.

10 Достатъчно убедителни ли са препоръките?

Консултантите обикновено предоставят препоръки. Информацията в тях трябва да не е притесняваща за Вас. Може също така да обмислите да се свържете директно с някои от далите препоръки лица.

11 Чувствате ли се комфортно с консултанта?

Ще работите много с този консултант през следващия месец(и). Личните Ви впечатления и тези на колегите Ви са важни.

12 Трябва ли да имате съмнения?

Може би трябва да имате предвид, че евтината оферта от страна на консултант невинаги е най-добрата. Консултантската работа винаги изисква усилия. Може би е наложително да бъдете нащрек за консултанти, които предлагат услугите си с отстъпка.

III Знанията на консултанта

1 Има ли консултантът практически опит във Вашия сектор, специфичен пазар или бизнес среда?

Задаването на въпроси и искането на препоръки може да бъде полезно. Ще бъде ценно консултантът да разбира Вашия специфичен пазар, а в идеалния случай и да има опит на този пазар. Опитайте се да разберете какво може да направи за Вас Вашият консултант. Не оставяйте Вашите въпроси и въпросите на колегите Ви без отговор.

2 Способен ли е консултантът да признае докъде се простира професионализмът му, както и да посочи алтернативен експерт, който да обхване допълнителни области?

Никой не знае всичко. Все пак е важно консултантът Ви да има достъп до всички необходими ресурси, за да осъществи Вашата регистрация. Следва да сте наясно какво може да извърши сам консултантът Ви и за какво трябва да се търси външен експерт. Следва също така да имате предвид, че твърде широката намеса на външен изпълнител може да застраши времевия Ви план; в това отношение консултантът Ви следва да има резервен вариант.

IV Подходът на консултанта за решение на Вашия проблем

- 1 Чувствате ли се комфортно с неговия подход/метод за анализиране и решаване на проблеми?

Отново един личностен аспект. Става въпрос за Вашето дружество, следователно Вие и колегите Ви трябва да се чувствате комфортно с предлаганата от консултанта услуга.

- 2 Отделя ли консултантът време да разбере проблема Ви, преди да предлага решения?

Слушането е ключово за разбирането и решаването на даден проблем. Обикновено на първата среща консултантите не познават Вашето дружество. Това означава, че Вие трябва да сте този, който представя Вашата ситуация и Вашите нужди. Запомнете, че не сте „принуден“ да закупувате услуга, предлагана от консултант, който добре продава услугите си — стандартните услуги може да не са подходящи за Вас.

- 3 Дали подходът на консултанта към проблемите е широк и обхванат?

REACH предлага много решения за едни и същи проблеми. Например можете да направите изпитване или да използвате алтернативни методи (например метода „*read across*“ (интерполация). Първият метод е по-точен, вторият, ако е приемлив, е по-евтин. Обсъжданията в рамките на Форума за обмен на информация за веществото също са от ключово значение по този въпрос. Само оценката на отделния случай може да покаже какъв е най-добрият план за бъдещи действия.

Понякога може да е икономически обосновано да не се обхващат всички употреби, които сте обхващали досега. Доброто решение за Вашия конкурент, който произвежда същото вещество, може да не е подходящо за Вас. Дори само тези два примера показват, че няма стандартно решение. Поради това е много важно Вашият консултант да оцени ситуацията Ви във възможно най-широк план и да се опита да намери най-доброто за Вас решение.

Ако консултантът Ви посъветва да действате извън рамките на съвместно подаване, трябва да бъде ясно, че е възможно изтегляне само на определена информация. Дори и в този случай консултантът ще трябва да предостави съответната обосновка за частичното изтегляне и да Ви гарантира, че впоследствие ще имате законен достъп до необходимите за Вас данни.

- 4 Дали консултантът предлага индивидуално решение вместо стандартен продукт? Ако продуктът е стандартен, отговаря ли на Вашите нужди?

Стандартните решения може да са подходящи за някои случаи и обикновено са по-евтини, но както бе посочено, REACH е сложен и всеки случай трябва да бъде оценен внимателно, с оглед на самия себе си.

5 Стреми ли се консултантът към устойчиви решения?

Финализирането на досието е нещо хубаво, все пак трябва да внимавате дали всички данни отговарят на изискванията, заложи от REACH. Например качеството на данните от изпитванията трябва да бъде задоволително, идентичността на веществото Ви и съответните данни от изпитванията трябва да са ясно представени, а експозицията и употребите следва да са реалистични. Избраният от Вас консултант следва да може да обмисли тези аспекти и да отговори на въпросите Ви. Бъдете бдителни, ако в края на всеки етап Ви предлагат отказ от права.

V Предлагамо съдействие

1 Разполага ли консултантът с достатъчно капацитет, за да Ви окаже съдействието, което искате?

Колкото повече служители има консултантът, толкова повече ресурси може да отдели за Вас при необходимост. След като определите какви са исканията и какво обхващат, следва да поискате от консултанта си гаранция за ресурсите, които са определени за Вас.

2 Ясен ли е обхватът на дейностите и за двама Ви?

Обсъдете отговорностите за:

- анализ на ситуацията в дадено дружество и възможните задължения;
- управление въвеждането на данни в ИТ инструментите като IUCLID и Инструмента за оценка и докладване за химическа безопасност (Chesar);
- преговори и управление на Форума за обмен на информация за веществото/консорциумите.

3 Дали в спешен случай е възможна връзка с консултанта извън нормалното работно време на неговия офис?

Това може да бъде полезно, но не и жизненоважно за целите на REACH. Все пак може да се окаже от значение при технически проблеми, например ИТ проблеми при подаване на регистрационното досие.

4 Дали в личен разговор имате впечатлението, че консултантът е заинтересован и мотивиран да реши Вашия проблем както трябва?

Лицето от консултантската фирма, отговорно за Вашия проект, следва да бъде мотивирано и заинтересовано да работи по Вашите задачи. Ако сте останали с противоположното впечатление, помислете отново.

VI Консултантската инфраструктура

1 Доволни ли сте от инфраструктурата на консултанта?

Най-напред разгледайте офиса и уебсайта на консултанта. Помолете го да Ви покаже съответните помещения, включително тези на доставчиците на услуги (например лаборатории за изпитване), ако е приложимо. Бъдете наясно, че малко консултанти разполагат с всичко в рамките на своята структура, но следва да разполагат с достъп до/връзки с ресурсите, необходими за Вашия проект. В зависимост от необходимите тестове могат да се изберат различни доставчици на услуги (т.е. може да се създадат нови бизнес връзки с други лаборатории или доставчици на услуги). Това може да бъде решено, например в рамките на SIEF.

Попитайте консултанта си защо смята, че неговата инфраструктура отговаря на нуждите на Вашия проект.

2 Рекламните материали (например брошури, уебсайт) убедителни ли са за Вас?

Брошурите и присъствието в интернет често са показателни за професионализма на дадено дружество. Все пак внимавайте в това отношение, понякога добрият външен вид е опит да се маскират професионални недостатъци.

3 Доволни ли сте от местоположението на офиса на консултанта?

Някои хора предпочитат личния разговор, други — не. Замислете се какви са Вашите предпочитания за начин на комуникация.

4 Доволни ли сте от предлаганите възможности за връзка (например телефон, електронна поща)?

Гъвкавата телекомуникация Ви предлага по-широк набор от потенциални консултанти и с това по-голям пазар за избор на най-добрата за Вас оферта. Все пак следва да достигнете до договореност с Вашия консултант колко често ще комуникирате и какъв начин за комуникация предпочитате.

5 Има ли едно определено лице, което да се занимава с надзор и проследяване на Вашия проект от неговото начало до самия край?

Решението Ви за избор на консултантска фирма ще зависи до голяма степен от впечатлението, което ще си създадете за лицето, с което сте се срещали досега. Уверете се, че тези хора ще участват и самия проект. По-специално, уверете се, че сте срещнали лицето, което отговаря за Вашия проект.

- 6 Отговорникът ли е лицето за пряк контакт? Ако не, има ли друго ясно определено отговорно лице?

Отговорникът следва да бъде определеното Ви за пряк контакт лице. Във всеки случай следва да има ясно определено лице, отговорно за Вашия проект. Това лице следва да бъде и лицето за контакт с Вас. Изрично избягвайте непрозрачни задължения и отговорности.

- 7 Познавате ли колегите на Вашия отговорник, включително техните умения, обучение, квалификации и т.н.?

Информирайте се за цялата консултантска фирма. Опитайте се да разберете колкото може повече за останалите хора, участващи в проекта, както и какъв е техният принос. Убедете се, че всички свързани области са обхванати от определен човек. С цел ограничаване на разходите това може да включва хора от Вашето дружество. В идеалния случай, преди да приемете даден консултант, трябва да се срещнете с целия екип по проекта.

VII Бизнес отношения с Вас

- 1 Дали предлаганата от консултанта оферта е най-подходящата за Вас в сравнение с други оферти?

Не се препоръчва допускането само една оферта. Уверете се, че сте прегледали пазара добре. Определете точно от какво се нуждаете и колко сте склонни да платите.

- 2 Безплатна ли е първата среща за преглед на проекта Ви?

Можете да очаквате първата среща за преглед на проекта Ви да бъде безплатна, това е разпространена практика.

- 3 Ясна ли е офертата по отношение на срокове, цели и работни условия?

Бъдете прецизни в това отношение от самото начало, така ще избегнете потенциални недоразумения по-късно. На този етап грешките се поправят по-лесно.

- 4 Доволни ли сте от офертата, по-специално от:

- a. Цената на предлаганата услуга:
сравнете цените на пазара, формирайте си възглед и след това решете кое е най-добре за Вас.

- б. Условия на плащане:
избягвайте плащане на пълната цена в началото. Можете да се договорите заплащането да стане на етапи, в зависимост от свършената работа. Така ще се предпазите и ще стимулирате консултанта да извършва работата си навреме. Обмислете налагане на глоби, в случай че работата не е извършена както трябва или навреме.
- в. Възможност за анулиране на договора:
определете сценарии, при които договорът може да бъде анулиран, например неспазване на определени срокове, завишаване на разходите, недостъпност на ресурсите, неотговарящо на стандартите качество.
- г. Споразумения относно бюджета и отклоненията:
определете ясна договореност за това какви суми може да използва консултантът за различните задачи, например изпитване, администриране, присъствие на срещи от Ваше име (с представители на SIEF, консорциумите). Условията и процедурите за отклоненията следва да се договорят предварително.
- д. Правата на Вашето дружество:
ако не е предоставено право на собственост върху работата, която ще се извърши от консултанта, дружеството Ви следва поне да си гарантира, че притежава всички необходими права за ползване и споделяне на резултатите от работата на консултанта за целите на REACH.

5 Предвижда ли консултантът наблюдение на напредъка на проекта и има ли заложен цели показатели за това?

Полезно е да има такива показатели. Процесът става по-прозрачен и позволява да следите по-добре напредъка на Вашето досие. Поискайте от консултанта си да предостави такива показатели или ги определете заедно.

6 Предвидени ли са последствия за консултанта, ако целите не са постигнати навреме или изобщо не са постигнати?

В някои сектори е обичайно налагането на наказания в случай на неспазване на срокове или цели.

7 Има ли предвидена мярка, в случай че нещо се обърка?

Попитайте консултанта си за план Б, той трябва да Ви даде гаранция, че ще работи по проекта Ви, докато Вашето вещество бъде пуснато законно на пазара..

8 Имате ли гаранция, че консултантът Ви не работи за конкуренцията?

Това не е непременно важно. Може дори да бъде от полза, тъй като така той ще натрупа повече опит по сходен случай. Все пак се погрижете да няма нарушаване на задължения за поверителност (например разкриване на поверителна търговска информация (ПТИ)).

9 Сигурни ли сте, че консултантът ще бъде дискретен и няма да застраши никаква ПТИ?

Ноу-хау е от съществено значение и трябва да се защитава. Убедете се, че консултантът Ви ще запази мълчание по всички въпроси, които считате за поверителни във Вашето дружество. Такива въпроси следва да бъдат ясно определени в договора за услуга и следва да включват съответните наказания/правни средства за защита.

10 Включва ли договорът Ви последващи дейности след регистрацията и дали това е ясно определено?

Както вече бе посочено, регистрацията е само началото на един по-продължителен процес. Ако искате Вашият консултант да продължи да отговаря за последващите дейности, погрижете се да договорите това на по-ранен етап. Уверете се, че сте наясно за всички потенциални разходи, които могат да възникнат по-късно.

Ако решите, че искате да поемете наблюдението и възможните последващи дейности след подаване на регистрацията, погрижете се да получите цялата необходима информация от Вашия консултант, за да осигурите безпроблемно прехвърляне. Това започва например с прости неща като потребителски имена и пароли в REACH-IT и стига до сертификати от изпитвания и първични данни за регистрационното досие. Тази информация може да Ви е нужна в случай на проверка за съответствието на Вашето досие.