

# DIREKTORIŲ KONTAKTINĖ GRUPĖ

PIRMOJI REDAKCIJA (2014 m. birželio 4 d.)

## KONTROLINIS SĄRAŠAS SAMDANT GERĄ KONSULTANTĄ

- I. [Vidaus pasirengiamasis darbas](#)
- II. [Konsultantui taikytini asmeniniai kriterijai](#)
- III. [Konsultanto žinios](#)
- IV. [Konsultanto taikomi metodai sprendžiant jūsų problemas](#)
- V. [Siūloma pagalba](#)
- VI. [Konsultavimo įmonės infrastruktūra](#)
- VII. [Su jumis palaikomi verslo ryšiai](#)

### I. Vidaus parengiamasis darbas

#### 1) Ar aiškiai apibrėžėte, kam jums reikia konsultanto?

Konsultantų rinkoje gausu įvairių pasiūlymų, kuriuos būtų pravartu palyginti. Turėtumėte sugebėti nuspręsti, ko jums reikia iš tikrųjų, pvz., ar jums reikia, kad konsultantas:

- a) patartų jums tik vykdant registraciją;
- b) atliktų visą darbą nuo pat pradžių iki galutinės dokumentacijos pateikimo;
- c) pasirūpintų tam tikrais registracijos elementais (pvz., bandymų strategija, Tarptautinės bendros informacijos apie chemines medžiagas duomenų bazę (IUCLID));
- d) mokytų jūsų kolegas; arba
- e) pasirūpintų tolesniu darbu (pvz., stebėtų vertinimo ir (arba) atitikties patikros procesą ir prireikus atnaujintų dokumentaciją).

#### 2) Ar aiškiai apibrėžėte su išorės paslaugomis susijusius savo tikslus?

Konsultanto darbas kainuoja, ir kuo daugiau užduočių jis atlieka, tuo didesnė yra jūsų mokama kaina. Todėl svarbu nustatyti, ką ir kada konkrečiai konsultantas turėtų atlikti. Taip pat turėtų būti aišku, kokių darbų jūs daugiau nepageidaujate atlikti.

#### 3) Kokį įnašą gali įnešti visi įmonės darbuotojai, pavyzdžiui:

- a) vidaus praktinę patirtį:  
daugelis įmonių turi sukaupusios daug vidaus žinių, apie kurias jos net nenutuokia. Kolegos yra vertingas informacijos šaltinis, nes jie dažnai išmano daugiau nei vien tai, kas susiję su įprasta įmonės veikla. Įtraukite juos į šį projektinį darbą su REACH reglamentu ir pabandykite išsiaiškinti, kuo jie gali būti naudingi;

- b) turimus išteklius:  
nustatykite, kiek laiko jūsų kolegos gali skirti su REACH reglamentu susijusiam darbui. Išsiaiškinkite, ar turite jau atliktų tyrimų ar bandymų įrangos, kuriuos būtų galima panaudoti;
- c) patirtį:  
naudokitės patirtimi, sukaupta, pvz., užsiimant su reglamentavimu susijusia veikla, dirbant su konsultantais ar atliekant cheminių medžiagų bandymus jūsų įmonėje.

4) Ar esate tikri, kad jums reikia konsultanto?

Kartais turėdami konsultantą jaučiamės užtikrinčiau, tačiau galbūt tai nėra būtina. Jūsų kolegos įmonę pažįsta geriausiai ir galėtų atlikti visą darbą, kurį norėtumėte patikėti konsultantui, ar kažkurią šio darbo dalį. Nepamirškite, kad konsultanto darbą taip pat gali tekti tęsti patiems ir jį prižiūrėti.

5) Ar jau turite geros darbo su konsultantais patirties kitose verslo srityse?

Vienaip ar kitaip, nepamirškite, kad REACH reglamentas yra ypač techninio pobūdžio reglamentas, ir dirbant su juo reikia labai specifinių žinių.

6) Ar kas nors rekomendavo jums galimą konsultantą? Ar jums reikia, kad kas nors jį rekomenduotų?

Pasiteiraukite savo sektoriaus, tiekimo grandinės ar savo pramonės įmonių atstovų, ar jie negalėtų rekomenduoti konsultanto. Galiausiai, galbūt jūsų valstybėje narėje ir (arba) regione netgi veikia REACH konsultantų sertifikavimo ir (arba) kokybės schemos.

7) Ar jus tenkina tai, kaip jūsų įmonėje tvarkomos cheminės medžiagos, ar norėtumėte (turėtumėte) kažką pakeisti?

REACH reglamento nuostatų įgyvendinimui reikia skirti daug dėmesio. Rengdami registracijos dokumentaciją galite pasinaudoti galimybe iš naujo peržiūrėti savo cheminių medžiagų tvarkymo veiklą. Būkite pasirengę išnaudoti galimybes iš esmės pakeisti cheminių medžiagų tvarkymo metodus savo įmonėje. Konsultantas, paprastai sukaupęs patirtį dirbdamas su daugeliu jūsų sektoriaus įmonių, gali padėti jums šiuo klausimu.

8) Ar žinote, kas daroma toliau, atlikus registraciją, kaip reikalaujama pagal REACH?

Pateikus registracijos dokumentaciją būtų pravartu suprasti, kas konkrečiai daroma su dokumentacija arba kaip vyksta cheminės medžiagos vertinimas. Prireikus gali tekti ieškoti būdų, kaip jūsų įmonėje geriausiai atlikti tolesnį darbą. Šį klausimą su konsultantu galite aptarti ankstyvuoju etapu. Su įvairiais reglamentavimo procesais susijusios išsamesnės informacijos taip pat galite ieškoti ECHA rekomendacinio pobūdžio dokumentuose (<http://echa.europa.eu/lt/guidance-documents/guidance-on-reach>).

9) Ar numatėte pakankamai išteklių tolesniam darbui?

Pateikus dokumentaciją, vėliau vykdomus procesus gali tekti papildomai stebėti ir įdėti papildomo darbo. Taigi galite apsvarstyti galimybę pasinaudoti konsultanto pagalba, pvz., jei nuspręsite, jog nenorite, kad konsultantas taip pat stebėtų darbą po registracijos, galbūt pakaktų mokymų apie vertinimą ir (arba) dokumentacijos atitikties patikrą.

## 10) Ar jums reikia konsultanto tolesniam darbui?

Konsultantas gali pasirūpinti tolesniu darbu, o jūs galėtumėte dėmesį sutelkti į kitą veiklą. Tačiau turėtumėte apsvarstyti, ar to tikrai reikia, nes tokiu atveju reikėtų sudaryti platesnio pobūdžio sutartį. Apsvarstykite galimybę sudaryti sutartį kiekvienam etapui atskirai, kad prireikus galėtumėte ją lanksčiau pritaikyti savo poreikiams.

## **II. Konsultantui taikytini asmeniniai kriterijai**

### 1) Atitinkama galimo konsultanto kvalifikacija, pvz.:

- a. išsilavinimas ir diplomai:  
norint įgyvendinti REACH reglamentą reikia įvairių praktinių žinių – būtina užtikrinti, kad dokumentacija atitiktų visus teisinius reikalavimus. Būtų logiška, kad jūsų konsultantas turėtų tvirtų chemijos, toksikologijos, teisės ir ekonomikos sričių žinių arba turėtų galimybę pasinaudoti tokiomis praktinėmis žiniomis;
- b. profesinė patirtis:  
norint efektyviai planuoti ir užbaigti dokumentaciją, tokiam sudėtingam, skirtingas disciplinas apimančiam projektui kaip registracija pagal REACH, reikia pripažintos profesinės patirties. Konsultantas turėtų turėti pakankamai atitinkamos profesinės patirties. Naudingiausia būtų konkrečiai jūsų sektoriuje įgyta patirtis.  
Konsultantas, įgijęs patirties jūsų sektoriuje ar dirbdamas su gaminiais, panašiais į jūsų, tikriausiai greičiau perpras konkrečią jums iškilusią problemą, pvz., susijusią su jūsų tiekimo grandine, sunkumus, susijusius su jūsų cheminės medžiagos, jos poveikio ir naudojimo būdų bandymais, taip pat su medžiagos identifikavimu;
- c. žinios apie rinkoje veikiančias priemones:  
jei prireiktų atlikti išsamų poveikio ir rizikos vertinimą, kad galėtumėte atlikti visą cheminės saugos ataskaitos rengimo procesą, specialistas turėtų gerai išmanyti atitinkamas rinkoje prieinamas priemones.

### 2) Įtikinama darbo patirtis be jokių spragų

Patirtis rodo, kad pripažinti cheminių medžiagų srities konsultantai paprastai gerai atlieka savo darbą. Nors mažiau patyrę konsultantai taip pat gali pasiūlyti panašios kokybės paslaugas. Jei susidarė įspūdis, kad konsultanto žinios apie REACH reglamentą nėra išsamios, bet kuriuo atveju reiktų susirūpinti.

### 3) Gera reputacija, visų pirma jūsų sektoriuje

Pasiteiraukite savo sektoriaus ar tiekimo grandinės įmonių atstovų apie jų patirtį. Gera reputacija – visuomet patikimas gerų paslaugų ženklas.

4) Ar konsultantas yra susijusio sektoriaus asociacijos narys?

Konsultantai, priklausantys įvairioms asociacijoms, labai dažnai būna jų kruopščiai įvertinami. Tokiu atveju susijusią informaciją rasite konsultanto pristatomojoje medžiagoje arba asociacijoje. Kai kurios asociacijos yra nustačiusios kokybės standartus ir (arba) teikia pažymėjimus.

5) Ar konsultantas skiria pakankamai laiko, kad suprastų konkretų jūsų atvejį?

Visi atvejai yra skirtingi. Per pirmąjį susitikimą konsultantas turėtų skirti pakankamai laiko, kad įsigilintų į konkretų jūsų atvejį. Reikalaukite, kad susitikimas nebūtų trumpas ir paviršutiniškas.

6) Ar konsultantas atviras jūsų pasiūlymams ir (arba) sumanymams ir gali prie jų prisitaikyti?

Tai, apie ką kalbate su savo konsultantu, yra konkreti jums kilusi problema, ir tik jūs geriausiai žinote savo įmonės reikalus. Konsultantas turėtų būti atviras jūsų pasiūlymams ir sumanymams, vertinti juos konstruktyviai ir noriai juos aptarti su jumis bei nuspręsti, kokių veiksmų geriausia imtis.

7) Ar konsultantas gali perteikti savo mintis jums suprantamu būdu?

REACH – sudėtingas teisės aktas, apimantis daugybę aspektų (pvz., teisinius, chemijos, ekonomikos, rizikos vertinimo ir kt. aspektus), į kuriuos reikia atsižvelgti. Konsultantas turėtų gebėti suprantamai paaiškinti jums savo sumanymus ir pasiūlymus, kad galėtumėte priimti informacija pagrįstą sprendimą.

8) Ar konsultantas geba konsultuoti jus efektyviai?

Jūs galite nepakankamai išmanyti REACH reglamento reikalavimus. Konsultanto funkcija – ištaisyti jūsų klaidas ir pasiūlyti geresnių sprendimų. Už šias paslaugas jūs ir mokate konsultantui.

9) Ar žinote kitų klientų, kuriems dirba konsultantas, ar kitų sektorių, kuriuose jis vykdo veiklą?

Būtų pravartu žinoti apie kitą veiklą, kuria jūsų konsultantas užsiima jūsų sektoriuje ar įmonėse, panašiose į jūsų. Pasiteiraukite savo konsultanto apie kitus jo vykdomus ar vykdytus projektus.

10) Ar jus įtikino rekomendacijų davėjų pateikta grįžtamoji informacija?

Paprastai konsultantai pateikia rekomendacijas. Jose pateikta grįžtamoji informacija turėtų jus tenkinti. Taip pat galite apsvarstyti galimybę tiesiogiai susisiekti su kai kurių rekomendacijų davėjais.

11) Ar esate patenkinti konsultantu?

Ateinantį (-ius) mėnesį (-ius) jūs intensyviai dirbsite kartu su konsultantu. Todėl jūsų ir jūsų kolegų asmeninis įspūdis yra svarbus.

## 12) Ar verta dirbti abejojant?

Turėtumėte nepamiršti, kad nebrangus konsultanto pasiūlymas nebūtinai visada bus geriausias. Konsultacinio pobūdžio darbas visuomet reikalauja nemažai pastangų. Todėl turėtumėte atsargiai vertinti konsultantus, siūlančius savo paslaugas su nuolaida.

### **III. Konsultanto žinios**

#### 1) Ar konsultantas turi praktinės patirties, įgytos jūsų sektoriuje, konkrečioje rinkoje ir jūsų verslo aplinkoje?

Būtų pravartu užduoti klausimų ir paprašyti rekomendacijų. Būtų labai naudinga, jei konsultantas suprastų, kaip veikia konkreči jūsų rinka, ir geriausia, jei taip pat būtų įgijęs patirties šioje srityje. Pasistenkite suprasti, kuo jūsų konsultantas galės jums padėti. Turite gauti visus atsakymus į jūsų ar jūsų kolegų klausimus.

#### 2) Ar konsultantas geba pripažinti, kiek siekia jo profesinės žinios, ir kas galėtų jį pakeisti, siekiant vykdyti veiklą kitose srityse?

Visko žinoti neįmanoma. Tačiau svarbu, kad atlikdamas registraciją jūsų konsultantas galėtų naudotis visais reikiama ištekliais. Turėtumėte žinoti, ką jūsų konsultantas gali atlikti pats ir kuriose srityse reikės samdyti išorės rangovus. Taip pat turėtumėte atsižvelgti į tai, kad pernelyg aktyvus rėmimasis išorės rangovais gali neigiamai paveikti jūsų grafiką, todėl jūsų konsultantas turėtų turėti atsarginį planą.

### **IV. Konsultanto taikomi metodai sprendžiant jūsų problemas**

#### 1) Ar esate patenkinti konsultanto taikomais metodais analizuojant ir sprendžiant problemas?

Čia vėl svarbus asmeninis aspektas. Tai jūsų įmonė, todėl jūs ir jūsų kolegos turėtumėte būti patenkinti paslaugomis, kurias siūlo konsultantas.

#### 2) Ar prieš siūlydamas sprendimus konsultantas skiria pakankamai laiko problemai suprasti?

Klausymasis yra svarbiausias dalykas norint perprasti ir išspręsti problemą. Paprastai per pirmąjį susitikimą bet kuris konsultantas daugelio dalykų apie jūsų įmonę nežinos. Tai reiškia, kad būtent jūs turite pristatyti savo konkretų atvejį ir tai, ko jums reikia. Būkite atsargūs, kad netektų nusipirkti mokačio save gerai pateikti konsultanto paslaugų – neapsigaukite pirkdami katę maiše.

#### 3) Ar konsultantas sprendžia problemas atsižvelgdamas į platesnį kontekstą ir į kitų nuomones?

REACH reglamente gali būti siūloma keletas sprendimų tam pačiam klausimui spręsti. Pavyzdžiui, galite atlikti bandymus arba galite pasitelkti alternatyvius metodus (pvz., analogijos metodą). Pirmasis metodas tikslesnis, antrasis, jei jis tinka, pigesnis.

Diskusijos Informacijos apie cheminę medžiagą apsikeitimo forume (SIEF) šiuo atveju taip pat labai svarbios. Tik atlikus individualų vertinimą galima nustatyti, kokių veiksmų geriausia imtis.

Kartais ekonominiu požiūriu gali būti protinga imtis ne visų anksčiau naudotų priemonių. Kas gali tikti jūsų konkurentui, gaminančiam tą pačią cheminę medžiagą, gali netikti jums. Vien šie du anksčiau pateikti pavyzdžiai rodo, kad visiems atvejams tinkančio vieno sprendimo nėra. Todėl labai svarbu, kad jūsų konsultantas įvertintų jūsų padėtį atsižvelgdamas į kuo platesnį kontekstą ir pasistengtų rasti jums tinkamiausią sprendimą.

Jei jūsų konsultantas pataria laikytis ne bendro pateikimo procedūros, turi būti aišku, kad galima atsisakyti tik dalies tam tikros informacijos. Net ir tuo atveju konsultantas turės pateikti jums reikiamą pagrindimą, kodėl atsisakoma dalies informacijos, ir užtikrinti, kad turėsite teisėtą galimybę naudotis duomenimis, kurių jums reikia.

- 4) Ar konsultantas, užuot siūlęs standartinį produktą, siūlo jums individualų sprendimą? Jei tai standartinis produktas, ar jis jums tinka?

Kai kuriais atvejais standartiniai sprendimai gali būti priimtini ir dažniausiai kainuoja mažiau, tačiau, kaip aptarta pirmiau, REACH reglamentas yra sudėtingas ir kiekvieną atvejį reikėtų kruopščiai įvertinti atskirai.

- 5) Ar konsultanto sprendimai tvarūs?

Turėti užbaigtą dokumentaciją yra labai gerai. Tačiau turėtumėte stebėti, kad duomenys atitiktų visus REACH reglamente nustatytus reikalavimus. Pavyzdžiui, bandymų duomenų kokybė privalo būti patenkinama, jūsų cheminės medžiagos tapatybė ir atitinkami bandymų duomenys privalo būti pateikti aiškiai, o poveikis ir naudojimo būdai būti realūs. Jūsų pasirinktas konsultantas turėtų gebėti atsižvelgti į šiuos aspektus ir atsakyti į jūsų pateiktus klausimus. Kitiškai vertinkite siūlymus sprendimus kaskart priimti su išimtimis.

## **V. Siūloma pagalba**

- 1) Ar konsultantas yra pakankamai pajėgus teikti jums pagalbą taip, kaip jūs norite?

Kuo daugiau darbuotojų turi jūsų konsultantas, tuo daugiau išteklių prireikus galėsite pasinaudoti. Apibrėžę, ko ir kiek norite, turėtumėte paprašyti savo konsultanto suteikti garantiją dėl planuojamų jums skirti išteklių.

- 2) Ar jums abiem aiški darbo apimtis?

Aptarkite atsakomybę už:

- įmonės padėties analizę ir galimus įsipareigojimus;
- IT priemonių, pvz., Tarptautinės bendros informacijos apie chemines medžiagas duomenų bazės (IUCLID) ir cheminės saugos vertinimo ir ataskaitų teikimo priemonės (*Chesar*), tvarkymą bei diegimą;
- derybas ir SIEF ir (arba) konsorciūmų administravimą;

- 3) Ar ekstremaliosios padėties atveju konsultantas galėtų dirbti ne tik įprastu biuro darbo laiku?

Įgyvendinant REACH reglamento tikslus ši sąlyga gali būti naudinga, tačiau nebūtinai gyvybiškai svarbi. Vis dėlto ji gali tapti svarbi susidūrus su techninėmis problemomis, pvz., IT problemomis teikiant registracijos dokumentaciją.

- 4) Ar kalbėdami asmeniškai susidarote įspūdi, kad konsultantas susidomėjo jūsų problema ir yra motyvuotas tinkamai ją išspręsti?

Asmuo, konsultavimo įmonėje atsakingas už jūsų projektą, turėtų būti motyvuotas ir suinteresuotas atlikti jūsų užduotį. Jei susidarėte priešingą įspūdį, prieš priimdami sprendimą, gerai pagalvokite.

## **VI. Konsultavimo įmonės infrastruktūra**

- 1) Ar jus tenkina konsultavimo įmonės infrastruktūra?

Visų pirma atkreipkite dėmesį, kaip atrodo jūsų konsultanto biuras ir interneto svetainė. Jei reikia, paprašykite, kad konsultantas parodytų atitinkamas darbo priemones, įskaitant tas, kurios priklauso paslaugų teikėjams (pvz., bandymų laboratorijas). Nepamirškite, kad nedaugelis konsultavimo įmonių viską turi savo biure, tačiau jos turi turėti galimybę naudotis jūsų projektui reikalingais ištekliais ar prie jų prisijungti. Atsižvelgiant į reikiamus bandymus, galima pasirinkti skirtingus paslaugų teikėjus (t. y. galima užmegzti naujus verslo santykius su kitomis laboratorijomis ar paslaugų teikėjais). Pavyzdžiui, tokį sprendimą būtų galima priimti SIEF. Pasiteiraukite savo konsultanto, kokie požymiai rodo, kad infrastruktūra yra tinkama konkrečiam jūsų projektui.

- 2) Ar viešiesiems ryšiams skirta medžiaga (pvz., brošiūros, įmonės svetainė) jus įtikino?

Paprastai brošiūros ir interneto svetainė kažkiek parodo įmonės profesionalumo lygį. Vis dėlto šiuo atžvilgiu būkite atsargūs – kartais graži išorė slepia profesinius trūkumus.

- 3) Ar jus tenkina vieta, kurioje įsikūręs konsultanto biuras?

Vieniems patinka kalbėtis asmeniškai, kitiems to nereikia. Pagalvokite, kam teikiate pirmenybę ir kokį bendravimo būdą mėgstate labiau.

- 4) Ar jus tenkina siūlomi susisiekimo būdai (pvz., telefonas, paštas...)?

Naudojantis patogiomis telekomunikacijų priemonėmis atsiveria didesnis galimų konsultantų ratas, todėl esant didesnei rinkai galite išsirinkti geriausiai jūsų poreikius atitinkantį pasiūlymą. Vis dėlto su savo konsultantu turėtumėte susitarti, kaip intensyviai ketinate bendrauti ir koks bendravimo būdas jums priimtinausias.

5) Ar projektą nuo pradžios iki pabaigos prižiūri ir stebi vienas asmuo?

Jūsų sprendimas renkantis konsultacinę įmonę labai priklausys nuo to, kokį įspūdį susidarysite apie žmogų, su kuriuo susitikssite. Turite būti tikri, kad tie žmonės taip pat dalyvaus jūsų projekte. Svarbiausia susitikite ir pasikalbėkite su tuo žmogumi, kuris prižiūrės jūsų projektą.

6) Ar už priežiūrą atsakingas asmuo yra jūsų tiesioginis asmuo ryšiams? Jei ne, ar yra kitas aiškiai nurodytas atsakingas asmuo?

Asmuo, atsakingas už projekto priežiūrą, turėtų būti jūsų asmuo ryšiams. Bet kuriuo atveju turėtų būti aiškiai nurodytas asmuo, atsakingas už jūsų projektą. Šis asmuo turėtų būti ir jūsų asmuo ryšiams. Griežtai venkite atvejų, kai neaišku, kam paskirta atsakomybė ir pareigos.

7) Ar susipažinote su už priežiūrą atsakingo asmens kolegomis, ar išsiaiškinote, kokie jų įgūdžiai, kvalifikacija, kokius jie turi pažymėjimus ir pan.?

Išsiaiškinkite viską apie konsultavimo įmonę. Stenkitės išsiaiškinti kuo daugiau apie žmones, dalyvaujančius jūsų projekte, ir kokį vaidmenį jie atliks. Įsitikinkite, kad už kiekvieną svarbią sritį yra atsakingas konkretus asmuo. Jei norite sumažinti išlaidas, už kai kurias sritis gali būti atsakingi jūsų įmonės darbuotojai. Būtų geriausia, jei prieš patvirtindami konsultantą galėtumėte susitikti su visa projekto komanda.

## **VII. Su jumis palaikomi verslo ryšiai**

1) Ar šio konsultanto pasiūlymas, palyginti su kitų, jums tinka labiausiai?

Nepatariama svarstyti tik vieną pasiūlymą. Turėtumėte gerai apžvelgti visą rinką. Tiksliai apibrėžkite, ko jums reikia ir kiek norite mokėti.

2) Ar pirmasis atrankinis susitikimas yra nemokamas?

Greičiausiai pirmasis atrankinis susitikimas bus nemokamas, tai įprasta praktika.

3) Ar pasiūlyme aiškiai ir teisingai numatytas tvarkaraštis, tikslai ir darbo metodai?

Šiuos dalykus nuo pat pradžių nurodykite tiksliai, taip išvengsite nesusipratimų, kurių gali kilti vėliau. Taip pat labai svarbu šiuos aspektus kritiškai įvertinti kartu su konsultantu. Šiuo etapu klaidas ištaisyti lengviau.

4) Ar pasiūlymas jums priimtinas, visų pirma tokie aspektai kaip:

- a. teikiamų paslaugų kaina:  
palyginkite rinkos kainas, susidarykite vaizdą ir nuspręskite, kas jums tinka geriausiai;



- b. mokėjimo būdai:  
nemokėkite visos sumos iš karto. Galite susitarti mokėti dalimis, atsižvelgdami į tai, kiek iki tol buvo atlikta darbo. Taip išliksite saugūs ir skatinsite konsultantą atlikti darbą laiku. Apsvarstykite galimybę taikyti baudas tais atvejais, jei darbas atliktas netinkamai ar per vėlai;
- c. galimybės nutraukti sutartį:  
nustatykite atvejus, kada galima nutraukti sutartį, pvz., kai nepaisoma tam tikro termino, išlaidos tapo per didelės, nebegalima pasinaudoti ištekliais, kokybė neatitinka standartų;
- d. susitarimai dėl biudžeto ir nuokrypiai nuo jų:  
aiškiai susitarkite, kiek lėšų konsultantas gali panaudoti vienoms ar kitoms užduotims, pvz., bandymams, administravimui, atstovavimui jums susitikimuose (SIEF forumuose, konsorciujuose). Dėl nuokrypių atveju taikytinų sąlygų ir procedūrų reikėtų susitarti iš anksto;
- e. jūsų įmonei suteiktos teisės:  
jei darbo, kurį atliks konsultantas, nuosavybė jūsų įmonei nesuteikiama, turėtumėte bent jau būti tikri, kad jūsų įmonė turi visas būtinas teises naudotis ir dalytis konsultanto darbo rezultatais, kiek tai susiję su REACH reglamentu.

5) Ar konsultantas numato stebėti projekto pažangą ir tam yra nustatyti objektyvūs rodikliai?

Tokie rodikliai naudingi. Procesas taps skaidresnis ir jums bus paprasčiau stebėti tvarkant jūsų dokumentaciją pasiektą pažangą. Paprašykite savo konsultanto pateikti tokius rodiklius arba nustatykite juos kartu.

6) Ar yra numatyti padariniai konsultantui, jei tikslai nebus pasiekti laiku arba jie nebus pasiekti apskritai?

Kai kuriuose sektoriuose yra įprasta taikyti baudas tais atvejais, kai terminų arba tikslų nepaisoma.

7) Ar nustatyta, kokios priemonės reikėtų imtis, jei kažkas nepavyktų?

Pasiteiraukite savo konsultanto apie atsarginį planą ir gaukite garantijas, kad jis dirbs su jūsų projektu tol, kol jūsų cheminė medžiaga bus teisiškai pateikta rinkai.

8) Ar esate užtikrinti, kad konsultantas nedirba jūsų konkurentams?

Šis aspektas nebūtinai svarbus. Darbas konkurentams gali netgi duoti naudos, nes jūsų konsultantas, dirbdamas su panašiu atveju, bus įgijęs daugiau patirties. Vis dėlto turite būti tikri, kad nebūtų pažeisti jokie konfidencialumo įsipareigojimai (pvz., nebūtų atskleidžiama konfidenciali verslo informacija (KVI)).

9) Ar esate tikri, kad konsultantas bus diskretiškas ir nekils pavojus jokiai konfidencialiai įmonės informacijai?

Praktinė patirtis yra pati svarbiausia, todėl ją būtina apsaugoti. Turite būti tikri, kad jūsų konsultantas neatskleis nieko, ką jūs laikote konfidencialia įmonės informacija. Paslaugų pirkimo sutartyje reikėtų aiškiai apibrėžti tokius aspektus ir į ją taip pat įtraukti atitinkamas baudas ir (arba) teisių gynimo priemones.

10) Ar jūsų sutartyje numatytas tolesnis darbas ir ar jis aiškiai apibrėžtas?

Kaip jau minėta, registracija yra tik ilgo proceso pradžia. Jei norite, kad jūsų konsultantas liktų atsakingas už tolesnį darbą, turite susitarti dėl to ankstyvuoju etapu. Turite žinoti apie bet kokias galimas išlaidas, galinčias atsirasti vėliau.

Jei pateikę dokumentaciją nuspręsite patys perimti stebėjimą ir atlikti galimą tolesnį darbą, kad darbų perdavimas vyktų sklandžiai iš savo konsultanto gaukite visą reikiamą informaciją. Tai gali būti paprasti dalykai, pavyzdžiui, REACH-IT sistemos naudotojų vardai ir slaptažodžiai, ir sudėtingi duomenys, kaip antai bandymų sertifikatai ir neapdoroti registracijos dokumentacijos duomenys. Jums gali prireikti šios informacijos, jei bus atliekama jūsų dokumentacijos atitikties patikra.