

GRUPUL DE CONTACT AL DIRECTORILOR

PRIMA EDIȚIE (4 iunie 2014)

LISTĂ DE VERIFICARE PENTRU ANGAJAREA UNUI CONSULTANT BUN

- I. [Activități de pregătire pe plan intern](#)
- II. [Criterii specifice pentru un consultant](#)
- III. [Cunostințele unui consultant](#)
- IV. [Abordarea folosită de consultant pentru soluționarea problemei dumneavoastră](#)
- V. [Asistența oferită](#)
- VI. [Infrastructura unui consultant](#)
- VII. [Relația de afaceri cu dumneavoastră](#)

I. Activități de pregătire pe plan intern

1) Ați stabilit cu claritate pentru ce aveți nevoie de un consultant?

Piața de consultanță prezintă o gamă variată de oferte pe care le-ați putea compara. Ar trebui să hotărâți de ce anume aveți cu adevărat nevoie; de exemplu, dacă doriți un consultant pentru:

- a) a vă oferi recomandări numai cu privire la procesul de înregistrare;
- b) a realiza întreaga activitate, de la început și până la depunerea dosarului final;
- c) a se îngriji de anumite elemente ale înregistrării (de exemplu, strategia de testare, IUCLID);
- d) a vă forma colaboratorii; sau
- e) a se ocupa de activitățile de urmărire (de exemplu, să monitorizeze procesul de evaluare/verificare a conformității și să actualizeze dosarul atunci când și dacă este necesar).

2) Ați stabilit clar obiectivele în legătură cu acest serviciu extern?

Un consultant costă și, cu cât oferă mai mult, cu atât este mai scump. De aceea este important să stabiliți ce anume trebuie să realizeze concret consultantul și când. De asemenea, ar trebui să fie clar în ce activități nu mai doriți să fiți implicat.

3) Care pot fi contribuțiile dumneavoastră în cadrul întreprinderii? În special:

a) Know-how intern:

Multe întreprinderi dețin o multitudine de cunoștințe la nivel intern pe care nu știu că le dețin. Colaboratorii reprezintă o sursă valoroasă de informații, care deseori depășește activitățile obișnuite ale unei întreprinderi. Prezentați-le acestora proiectul „REACH” și încercați să aflați cu ce ar putea contribui.

b) Resurse disponibile:

Stabiliți cât timp pot colaboratorii dumneavoastră să aloce în scopul REACH. Aflați dacă aveți la dispoziție studii sau echipamente de testare care ar putea fi utilizate.

c) Experiență:

Folosiți experiența existentă în cadrul întreprinderii dumneavoastră, cum ar fi în domeniul aspectelor de reglementare, al lucrului cu consultanții sau al testării substanțelor.

4) Sunteți sigur că aveți nevoie de un consultant?

Uneori prezența unui consultant creează un sentiment de siguranță, dar este posibil ca acesta să nu fie necesar. Colaboratorii dumneavoastră cunosc cel mai bine întreprinderea și ar putea fi capabili să realizeze activitățile sau o parte din activitățile pentru care doriți un consultant. Rețineți că activitatea consultanților poate necesita și o urmărire a acțiunilor acestora, precum și un anumit grad de supraveghere.

5) Aveți deja o experiență pozitivă cu un consultant în alte activități?

Chiar dacă răspunsul este da, trebuie să fiți conștient de faptul că REACH este un regulament foarte tehnic, care necesită cunoștințe foarte specifice.

6) Vi s-a recomandat sau aveți nevoie să vi se recomande un potențial consultant?

Întrebați întreprinderile din domeniul dumneavoastră, din lanțul de aprovizionare sau din industria în care activați dacă vă pot recomanda un consultant. În ultimă instanță, este posibil chiar să existe sisteme de certificare/calitate pentru consultanții REACH din statul membru/regiunea dumneavoastră.

7) Sunteți mulțumit de gestionarea substanțelor dumneavoastră chimice sau doriți/aveți nevoie de adaptări?

REACH necesită multă atenție. Pregătirea unui dosar de înregistrare poate reprezenta o bună ocazie de a vă reanaliza operațiunile de gestionare a substanțelor chimice. Fiți deschis la posibilități de reorganizare a modului în care gestionați substanțele chimice în cadrul întreprinderii. Un consultant, care de obicei are experiența lucrului cu multe întreprinderi din domeniul dumneavoastră, vă poate ajuta în această problemă.

8) Sunteți familiarizat cu activitățile subsecvente înregistrării REACH?

Ar fi util să înțelegeți activitățile de evaluare a dosarului sau a substanței care se efectuează după depunerea unui dosar de înregistrare. Ar putea fi necesar să găsiți o soluție privind cel mai bun mod în care să desfășurați activități de urmărire în cadrul întreprinderii, dacă este cazul. Acest lucru poate fi discutat într-o etapă inițială cu consultantul, iar pentru mai multe informații puteți consulta și ghidurile ECHA privind diferitele procese de reglementare (<http://echa.europa.eu/guidance-documents/guidance-on-reach>).

9) Ați prevăzut suficiente resurse pentru activitățile de urmărire?

Procesele subsecvente transmiterii dosarului ar putea necesita monitorizare și activități suplimentare. În acest sens, puteți analiza necesitatea asistenței oferite de un consultant. De exemplu, ați putea considera că este suficient să beneficiați de formare în domeniul evaluării/verificării conformității dosarului în cazul în care hotărâți că nu doriți un consultant pentru a urmări această activitate și după înregistrare.

10) Doriți un consultant pentru activitățile de urmărire?

Un consultant se poate ocupa de activitățile de urmărire, ceea ce v-ar permite să vă concentrați asupra celorlalte activități pe care le derulați. Totuși, ar trebui să vă gândiți în ce măsură este nevoie de acest lucru, deoarece el ar conduce la un contract mai amplu. Analizați posibilitatea încheierii unui contract cu faze marcate de rezultate tangibile (*stage gates*), care să permită o anumită flexibilitate în funcție de nevoile dumneavoastră, pe măsură ce apar.

II. Criterii specifice pentru un consultant

1) O pregătire adecvată a potențialului consultant, de exemplu:

a. Studii și diplome:

REACH necesită o gamă largă de cunoștințe de specialitate, care să garanteze că dosarul satisface toate cerințele legale. Este de dorit ca experiența consultatului să fie solidă în domeniile chimic, toxicologic, juridic și economic sau că acesta trebuie să aibă acces la astfel de cunoștințe.

b. Experiență profesională:

Chestiunile multidisciplinare complexe precum înregistrarea conform REACH necesită o experiență profesională solidă pentru a planifica în mod eficient și a finaliza un dosar. Un consultant ar trebui să aibă o experiență profesională suficient de relevantă.

Experiență, de preferat în domeniul dumneavoastră specific: un consultant cu experiență în domeniul dumneavoastră sau în tipul de produse pe care le fabricați vă va înțelege, probabil, mult mai repede problema specifică, cum ar fi lanțul de aprovizionare, dificultățile de testare a substanței, expunerea și utilizările, identificarea substanței.

c. Cunoașterea instrumentelor disponibile pe piață:

În cazul în care aveți nevoie să realizați o evaluare completă a expunerii și a riscurilor pentru a trece printr-un proces complet de întocmire a unui raport de securitate chimică, experiența profesională ar trebui să includă o bună cunoaștere a instrumentelor necesare disponibile pe piață.

2) Trecut profesional concludent, de exemplu fără perioade de inactivitate

Experiența a demonstrat că, în general, consultanții consacrați în domeniul substanțelor chimice fac treabă bună, cu toate că și consultanții mai noi pot oferi rezultate comparabile. Oricum, trebuie să fiți critic atunci când consultantul vă lasă impresia că are cunoștințe limitate cu privire la REACH.

3) Reputație bună, în special în domeniul dumneavoastră

Solicitați și altor întreprinderi din domeniul dumneavoastră sau din lanțul de aprovizionare informații privind experiența consultantului. O reputație bună este întotdeauna un indicator adecvat al unui serviciu de bună calitate.

4) Calitatea de membru al unei asociații relevante din domeniu

Consultanții care sunt membri ai diferitelor asociații trec deseori printr-o evaluare critică efectuată de către asociația respectivă. În acest caz, veți găsi informații corespunzătoare în materialul de prezentare al consultantului sau la asociație. Unele asociații au elaborat standarde și/sau certificări ale calității.

5) Consultantul își alocă suficient timp pentru a vă înțelege situația specifică?

Niciun caz nu seamănă cu altul. La prima întâlnire, consultantul ar trebui să acorde suficient timp ascultării cazului dumneavoastră specific. Nu acceptați o întâlnire scurtă și superficială.

6) Consultantul este deschis și flexibil la intervențiile/ideile dumneavoastră?

Problema despre care discutați cu consultantul este problema dumneavoastră specifică și tot dumneavoastră vă cunoașteți cel mai bine întreprinderea. Un consultant ar trebui să fie deschis și constructiv la intervențiile și ideile dumneavoastră și să dorească să discutați și să hotărâți împreună cea mai bună cale de urmat.

7) Consultantul este capabil să se exprime astfel încât să se facă înțeles?

REACH reprezintă o legislație complexă, cu aspecte variate de care trebuie să se țină cont (juridice, chimice, economice, de gestionare a riscurilor etc.). Un consultant ar trebui să aibă capacitatea să vă explice ideile și sugestiile sale într-un mod inteligibil, care să vă permită să luați o hotărâre în cunoștință de cauză.

8) Consultantul este capabil să vă îndrume într-un mod eficient?

Este posibil să nu înțelegeți suficient cerințele REACH. Consultantul este acolo pentru a vă corecta greșelile și pentru a vă sugera soluții mai bune. Altfel de ce i-ați mai plăti serviciile?

9) Cunoașteți alți clienți pentru care lucrează consultantul și alte domenii în care acesta activează?

Ar putea fi util să cunoașteți și alte activități pe care consultantul le desfășoară în domeniul dumneavoastră sau în cadrul altor întreprinderi care ar putea fi într-o situație similară cu a dumneavoastră. Întrebați consultantul despre alte proiecte în curs de derulare sau finalizate.

10) Sunteți convins de recomandările prezentate?

De obicei, consultanții prezintă recomandări. Ar trebui să priviți cu degajare feedback-ul primit. De asemenea, puteți avea în vedere contactarea directă a unora dintre autorii recomandărilor.

11) Vă simțiți bine în prezența consultantului?

Veți lucra intens cu consultantul în următoarele luni. Impresia personală sau a colaboratorilor dumneavoastră contează.

12) Trebuie să aveți îndoieli?

Poate fi necesar să țineți seama de faptul că o ofertă ieftină nu este neapărat cea mai bună în orice situație. Activitatea de consultanță nu va fi niciodată lipsită de eforturi. Poate fi necesar să fiți precaut cu consultanții care își oferă serviciile la preț redus.

III. Cunoștințele unui consultant

1) Consultantul are experiență practică în domeniul dumneavoastră, pe piața specifică și în mediul afacerii dumneavoastră?

Întrebările și recomandările s-ar putea dovedi utile. Înțelegerea pieței specifice de către consultant este importantă și ar fi ideal ca acesta să aibă experiență pe piața respectivă. Încercați să înțelegeți ce anume poate face consultantul pentru dumneavoastră. Nu lăsați ca întrebările dumneavoastră sau ale colaboratorilor să nu primească răspuns.

2) Consultantul este capabil să își accepte limitele profesionale? Cine ar putea fi un eventual expert alternativ care să acopere domeniile suplimentare?

Nimeni nu știe totul. Cu toate acestea, este important pentru consultantul dumneavoastră să aibă acces la toate resursele necesare pentru a efectua înregistrarea. Trebuie să știți ce anume poate face consultantul singur și ce anume trebuie externalizat. De asemenea, ar trebui să aveți în vedere faptul că o externalizare prea mare poate compromite încadrarea în grafic; în acest sens, consultantul dumneavoastră ar trebui să aibă un „plan de rezervă”.

IV. Abordarea folosită de consultant pentru soluționarea problemei dumneavoastră

- 1) Sunteți mulțumit de abordarea/metoda de analiză și soluționare a problemelor utilizată de acesta?

Este tot un aspect personal. Este întreprinderea dumneavoastră și, prin urmare, dumneavoastră și colaboratorii trebuie să fiți mulțumiți de serviciile pe care vi le oferă consultantul.

- 2) Consultantul își rezervă timp pentru a înțelege problema înainte de a sugera soluții?

Ascultarea este cheia pentru înțelegerea și soluționarea unei probleme. De obicei, la prima întâlnire niciun consultant nu vă cunoaște întreprinderea. Aceasta înseamnă că dumneavoastră ar trebui să îi prezentați situația specifică și să îi explicați de ce anume aveți nevoie. Aveți grijă să nu fiți „forțat” să achiziționați un serviciu de către un consultant care se vinde foarte bine – este posibil ca „serviciile standardizate” să nu fie potrivite pentru dumneavoastră.

- 3) Consultantul abordează problema într-un mod extins, neizolat?

REACH oferă o multitudine de soluții pentru una și aceeași problemă. De exemplu, puteți realiza teste sau puteți folosi metode alternative (de exemplu extrapolarea). Prima este mai precisă, a doua, dacă este acceptată, are un cost mai redus. De asemenea, discuțiile în cadrul SIEF joacă un rol esențial în acest caz. Numai o evaluare de la caz la caz poate stabili care este cea mai bună cale de urmat.

În plus, uneori poate fi rezonabil din punct de vedere economic să nu includeți în dosar toate utilizările pe care le-ați avut în vedere până în prezent. Ceea ce poate fi bun pentru un concurent care fabrică aceeași substanță este posibil să nu fie potrivit pentru dumneavoastră. Aceste două exemple arată deja că nu există o soluție standard. Prin urmare, este foarte important ca situația dumneavoastră să fie evaluată de către consultant cât mai complet cu putință, iar acesta să încerce să găsească soluția cea mai adecvată pentru dumneavoastră.

În cazul în care consultantul vă recomandă să nu participați la o transmitere în comun, trebuie clarificat faptul că prezentarea separată este posibilă numai pentru anumite informații. Chiar și în acest caz, consultantul va trebui să vă ofere o justificare corespunzătoare pentru prezentarea separată parțială și să vă convingă că aveți acces legitim la datele de care aveți nevoie ca urmare a acestei opțiuni.

- 4) Consultantul vă oferă o soluție individualizată, nu un produs standard? Dacă este un produs standard, este acesta potrivit pentru dumneavoastră?

Soluțiile standard pot funcționa în unele cazuri și, de obicei, sunt mai ieftine, dar, așa cum s-a discutat mai înainte, REACH reprezintă o legislație complexă și fiecare caz trebuie evaluat cu atenție, în mod individual.

5) Consultantul caută soluții durabile?

Finalizarea unui dosar este un lucru bun. Însă ar trebui să aveți grijă ca datele să satisfacă toate cerințele stabilite de REACH. De exemplu, datele de testare trebuie să fie suficiente, identitatea substanței și datele de testare corespunzătoare trebuie prezentate în mod clar, iar expunerea și utilizările ar trebui să fie realiste. Consultantul pe care l-ați ales trebuie să fie capabil să țină seama de aceste aspecte și să răspundă întrebărilor pe care i le puneți. Fiți critic dacă vă sunt propuse derogări pentru fiecare efect al substanței.

V. Asistența oferită

1) Consultantul are o capacitate suficientă pentru a vă oferi asistență în modul dorit de dumneavoastră?

Cu cât consultantul are mai mulți angajați, cu atât vă poate dedica mai multe resurse la nevoie. După ce ați definit ce doriți și în ce măsură, ar trebui să îi solicitați consultantului garantarea resurselor planificate pentru dumneavoastră.

2) Domeniul de activitate este clar atât pentru dumneavoastră, cât și pentru consultant?

Discutați responsabilitățile în ceea ce privește:

- analiza situației din cadrul întreprinderii și eventualele obligații;
- gestionarea și completarea datelor în instrumentele informatice precum IUCLID și Chesar;
- negocierea și administrarea SIEF/consorțiilor.

3) În caz de urgență, consultantul este disponibil și în afara orelor de program obișnuite?

Acest lucru ar putea fi util, însă nu este absolut necesar în scopurile legate de REACH. Totuși, poate deveni relevant în cursul apariției unor probleme tehnice, de exemplu a problemelor informatice în timpul transmiterii dosarului de înregistrare.

4) În cadrul discuțiilor private, aveți impresia că există interes și motivare din partea consultantului pentru a vă soluționa problema în mod corespunzător?

Persoana care răspunde de proiectul dumneavoastră din partea consultantului ar trebui să fie motivată și interesată să lucreze la sarcinile atribuite. Dacă vă lasă altă impresie, gândiți-vă de două ori.

VI. Infrastructura unui consultant

1) Sunteți mulțumit de infrastructura consultantului?

Ca prim pas, aruncați o privire asupra birourilor și site-ului internet ale consultantului dumneavoastră. Solicitați-i să vă prezinte sediul său, inclusiv pe cel al furnizorilor de servicii (de exemplu, laboratoarele de testare), dacă este cazul. Trebuie să fiți conștient de faptul că nu mulți consultanți dispun de toată infrastructura pe plan intern, însă trebuie să aibă acces/legături la resursele care sunt necesare pentru proiectul dumneavoastră.

În funcție de testele necesare, pot fi aleși diferiți furnizori de servicii (ceea ce înseamnă că s-ar putea stabili noi relații profesionale cu alte laboratoare sau furnizori de servicii). Aceasta s-ar putea hotărî, de exemplu, în cadrul SIEF.
Întrebați consultantul de ce consideră că infrastructura sa este adecvată pentru proiectul dumneavoastră specific.

- 2) Materialele destinate relațiilor cu publicul (de exemplu, broșurile sau prezența pe internet) sunt convingătoare pentru dumneavoastră?

Deseori, broșurile și prezența pe internet sunt relevante pentru profesionalismul firmei. Totuși, fiți atent la acest aspect, deoarece uneori o imagine bună încearcă să ascundă deficiențe profesionale.

- 3) Sunteți mulțumit de amplasarea birourilor consultantului?

Unele persoane preferă discuțiile private, altele nu. Gândiți-vă care sunt preferințele dumneavoastră și care este modul preferat de comunicare.

- 4) Sunteți mulțumit de accesibilitatea oferită (de exemplu, telefon, poștă...)?

Flexibilitatea comunicării la distanță vă oferă o gamă largă de potențiali consultanți și o piață mai mare, din care puteți alege cea mai bună ofertă. Totuși, ar trebui să ajungeți la o înțelegere cu consultantul dumneavoastră cu privire la cât de intensă ar trebui să fie comunicarea și la modul de comunicare preferat.

- 5) Există o persoană care coordonează și urmărește proiectul de la început până la sfârșit?

Decizia de a alege un consultant va depinde foarte mult de impresia pe care v-ați făcut-o despre persoanele pe care le-ați întâlnit până în acel moment. Asigurați-vă că aceste persoane sunt implicate și în proiectul dumneavoastră. Asigurați-vă, în special, că vă întâlniți și discutați cu persoana care vă va coordona proiectul.

- 6) Coordonatorul este persoana de contact directă? În caz contrar, este clar desemnată o altă persoană responsabilă?

Persoana însărcinată cu coordonarea ar trebui să fie aceeași cu persoana de contact. În orice caz, trebuie să existe o persoană clar desemnată care să răspundă de proiectul dumneavoastră. Această persoană ar trebui să fie și persoana de contact. Evitați în totalitate responsabilitățile și sarcinile neclare.

- 7) Aveți informații despre colegii coordonatorului, inclusiv despre calificările, formarea, certificatele acestora etc.?

Informați-vă cu privire la întreaga firmă de consultanță. Încercați să aflați, pe cât posibil, date cu privire la celelalte persoane implicate în proiect și care este contribuția acestora. Asigurați-vă că de toate domeniile relevante răspunde o persoană reală. Pentru a reduce costurile, pot fi implicate și persoane din întreprinderea dumneavoastră. Ideal ar fi să vă întâlniți cu întreaga echipă de proiect înainte de a accepta un consultant.

VII. Relația de afaceri cu dumneavoastră

- 1) Comparativ cu celelalte oferte, oferta consultantului este cea mai adecvată pentru dumneavoastră?

Nu se recomandă să obțineți o singură ofertă. Asigurați-vă că, în ansamblu, cunoașteți bine piața. Stabiliți exact de ce anume aveți nevoie și cât sunteți dispus să plătiți.

- 2) Prima întâlnire de evaluare este gratuită?

Vă puteți aștepta ca prima întâlnire de evaluare să fie gratuită, aceasta fiind o practică curentă.

- 3) Oferta este clară și corectă din punct de vedere al termenelor, obiectivelor și modurilor de lucru?

Fiți explicit cu privire la această parte încă de la început, deoarece astfel veți evita eventualele neînțelegeri ulterioare. De asemenea, este foarte important să evaluați aceste aspecte în mod critic împreună cu consultantul. În acest stadiu, greșelile pot fi corectate cu ușurință.

- 4) Sunteți mulțumit de ofertă? Aveți în vedere mai ales aspecte precum:

- a. prețul serviciului prestat:

Comparați prețurile de pe piață, faceți-vă o idee și hotărâți ce este mai bine pentru dumneavoastră.

- b. modalitățile de plată:

Evitați să plătiți tot de la început. Puteți conveni asupra plății în etape, în funcție de activitatea desfășurată până în acel moment. Acest lucru vă va oferi siguranță și îi va da consultantului un imbold să livreze lucrările la timp. Prevedeți penalități pentru cazul în care lucrările nu sunt corespunzătoare sau nu sunt livrate la timp.

- c. opțiunile de anulare a contractului:

Trasați scenarii cu privire la momentul în care un contract poate fi anulat, de exemplu, dacă nu sunt respectate anumite termene, dacă nu mai sunt disponibile resursele, dacă nivelul calității nu corespunde standardelor.

- d. Înțelegerile privind bugetul și abaterile de la acesta:

Încheiați o înțelegere clară privind cât poate utiliza consultantul pentru diferite sarcini, de exemplu testări, administrare, participarea la reuniuni în numele dumneavoastră (SIEF, consorții). Condițiile și procedurile pentru abaterile de la buget trebuie să fie convenite în prealabil.

- e. drepturile acordate întreprinderii dumneavoastră:

În cazul în care nu vi se acordă niciun drept de proprietate asupra lucrărilor livrate de consultant, întreprinderea dumneavoastră trebuie să se asigure că deține cel puțin toate drepturile necesare pentru a utiliza și a distribui rezultatele activității consultantului în scopurile REACH.

- 5) Consultantul prevede o monitorizare a progreselor proiectului și există indicatori obiectivi pentru aceasta?

Este util să aveți astfel de indicatori. Procesul devine mai transparent și puteți urmări mai bine evoluția dosarului dumneavoastră. Solicitați consultantului să furnizeze astfel de indicatori sau concepeți-i împreună.

- 6) Există consecințe pentru consultant în cazul în care obiectivele nu sunt atinse la timp sau nu sunt atinse deloc?

În unele domenii se practică penalizări în cazul în care termenele sau obiectivele nu sunt respectate.

- 7) Este instituită vreo măsură pentru cazul în care ceva nu merge bine?

Solicitați consultantului dumneavoastră un „plan de rezervă” și obțineți garanții că va lucra la acest proiect până când substanța dumneavoastră va fi introdusă în mod legal pe piață.

- 8) Consultantul vă garantează că nu lucrează pentru concurență?

Acest lucru nu este absolut necesar. Poate reprezenta chiar un avantaj, întrucât consultantul capătă mai multă experiență într-un caz similar. Cu toate acestea, asigurați-vă că nu este încălcată niciuna dintre obligațiile de confidențialitate [de exemplu, divulgarea de informații comerciale confidențiale (ICC)].

- 9) Aveți certitudinea discreției consultantului și a faptului că nicio ICC nu va fi compromisă?

Know-how-ul este esențial și trebuie protejat. Asigurați-vă că acesta va păstra tăcerea în legătură cu orice considerați a fi confidențial la nivelul întreprinderii. Aceste probleme trebuie clar stabilite într-un contract de servicii și ar trebui să includă penalități/căi de atac adecvate.

- 10) Contractul dumneavoastră include activități de urmărire? Sunt acestea clar definite?

Așa cum s-a menționat, înregistrarea reprezintă doar începutul unui proces de durată. Dacă doriți ca responsabilitatea activităților de urmărire să rămână în sarcina consultantului, faceți astfel încât să conveniți asupra acestui lucru într-o fază preliminară. Asigurați-vă că v-ați informat cu privire la orice costuri potențiale care pot apărea ulterior.

Dacă hotărâți să preluați monitorizarea și eventual urmărirea după depunerea dosarului, aveți grijă să obțineți toate informațiile necesare de la consultantul dumneavoastră pentru a asigura o predare fără probleme. Aceasta începe, de exemplu, cu lucruri simple, precum numele de utilizator și parolele din REACH-IT, și se încheie cu certificatele de testare și cu datele brute ale dosarului de înregistrare. În cazul examinării conformității dosarului dumneavoastră, s-ar putea să aveți nevoie de aceste informații.