



# ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОМИТЕТ  
Сто седьмая сессия  
Пункт 8.3 предварительной повестки дня

ЕВ107/20  
30 ноября 2000 г.

## Руководящие положения в отношении работы с частным сектором в интересах здравоохранения

### Доклад Секретариата

1. На своей Сто пятой сессии в январе Исполком рассмотрел ход работы по установлению общественных и частных партнерских взаимоотношений в интересах здравоохранения<sup>1</sup>. Члены Исполкома высказались в пользу новых и более гибких форм партнерских и других отношений в интересах выполнения повестки дня ВОЗ в области здравоохранения. Они также подчеркнули необходимость обеспечить полную транспарентность и избегать конфликтов интересов, которые могут возникнуть в связи с любыми такими отношениями.
2. На этой же сессии Исполком одобрил новую политику в отношении внебюджетных ресурсов, в которой особое внимание обращается на расширение круга доноров и включение в него организаций частного сектора<sup>2</sup>.
3. Параллельно с работой по этим вопросам был подготовлен проект руководящих положений по взаимодействию с коммерческими предприятиями<sup>3</sup>, который был разослан в середине 1999 г. государствам-членам и неправительственным организациям, состоящим в официальных отношениях с ВОЗ, а также ряду других заинтересованных организаций для ознакомления и представления замечаний. Проект руководящих положений также использовался при рассмотрении целого ряда индивидуальных предложений о сотрудничестве с частным сектором, которые поступили за прошедший год. Руководящие положения были пересмотрены на основе полученных замечаний и опыта их применения.
4. В связи с проявленным интересом во время обсуждений на Исполкоме в январе 2000 г. пересмотренный текст прилагается к данному документу в порядке информации для Исполкома.

<sup>1</sup> Документы ЕВ105/8 и ЕВ105/2000/REC/2, протокол второго заседания, с. 41 (по англ. изд.)

<sup>2</sup> Решение ЕВ105(2) и документ ЕВ105/2000/REC/1, Приложение 8.

<sup>3</sup> Это определение относится к той части частного сектора, цель которой – получение прибыли.

## **ДЕЙСТВИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО КОМИТЕТА**

5. Исполнительному комитету предлагается принять к сведению прилагаемые руководящие положения в отношении взаимодействия с коммерческими предприятиями.



# ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

ЕВ107/20

ПРИЛОЖЕНИЕ

---

## Руководящие положения в отношении работы с частным сектором в интересах здравоохранения

### СОДЕРЖАНИЕ

|  | Стр. |
|--|------|
| Цели                                   | 2    |
| Коммерческие предприятия               | 2    |
| Общие соображения                      | 2    |
| Дар (денежные средства)                | 4    |
| Взносы натурой                         | 7    |
| Откомандированные сотрудники           | 8    |
| Разработка продукции                   | 9    |
| Возмещение затрат                      | 10   |
| Совещания                              | 10   |
| Другие формы взаимодействия            | 11   |
| Использование названий и эмблемы ВОЗ   | 11   |
| Представительские расходы              | 11   |
| Контроль                               | 12   |
| Обзор осуществления                    | 12   |
| Дополнение: Процедуры по осуществлению | 13   |

## **ЦЕЛЬ**

1. Данные руководящие положения предназначены, в первую очередь, для того, чтобы помогать сотрудникам ВОЗ оценивать уместность взаимодействия между ВОЗ и коммерческими предприятиями. Они выведены на веб-сайт ВОЗ, и государства-члены, организации и учреждения в государственном и частном секторах, а также все, кто этого пожелает, могут с ними ознакомиться. Процедуры их осуществления содержатся в дополнении.

## **КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

2. Это определение относится к предприятиям, цель которых - давать прибыль их владельцам. В случае каких-либо сомнений в отношении характера организации, с которой предусматривается взаимодействие, следует проверить это в департаменте по мобилизации ресурсов.

3. Некоторые или все из этих принципов могут также применяться к широкой гамме других учреждений, включая государственные предприятия, ассоциации, представляющие коммерческие предприятия, фонды, близко связанные со своими спонсорами, и другие бесприбыльные организации, в том числе академические институты. В начале процесса установления с такими организациями отношений того типа, о котором говорится в этих руководящих положениях, следует консультироваться с Юридическим отделом.

## **ОБЩИЕ СООБРАЖЕНИЯ**

4. ВОЗ действует не только интересах своих государств-членов, но и сотрудничает в области здравоохранения с другими государственными органами, гражданским обществом и коммерческими предприятиями. Основная цель таких взаимодействий должна заключаться в содействии осуществлению миссии и политики ВОЗ.

5. В интересах улучшения здравоохранения ВОЗ регулярно взаимодействует с коммерческими предприятиями самым различным образом, включая:

- участие в альянсах и других формах отношений с одним или несколькими коммерческими предприятиями (иногда вместе с другими государственными органами, правительствами, НПО и фондами) для решения конкретных вопросов здравоохранения;
- обмен информацией;
- исследования и разработки, направленные на улучшение здоровья;
- стимуляцию даров ВОЗ в денежных средствах и натурой;
- пропаганду здоровья.

6. При установлении таких отношений важно учитывать, что работа ВОЗ воздействует на коммерческий сектор более широким образом, например посредством разработки ориентиров общественного здравоохранения, рекомендаций в отношении регламентарных норм, другой работы, которая может воздействовать на стоимость продукции, спрос на рынке или доходность определенных товаров и услуг.

7. Такие виды деятельности включают нормы качества, безопасности и эффективности фармацевтических препаратов, а также практики рекламы и предоставления информации о них; ориентиры по диагностике и лечению или заключения, которые могут подействовать на сбыт отдельных видов или категорий продукции; стандарты химической безопасности; рекомендации в отношении питания.

8. Развивая отношения с коммерческими предприятиями, нужно обеспечить сохранение репутации и ценностей ВОЗ. Нельзя ставить под сомнение научную достоверность. Сотрудникам поэтому всегда следует думать о том, не вызовут ли предлагаемые отношения реального или возможного конфликта интересов в отношении либо сотрудника, либо работы Организации. В основе решений относительно конфликта интересов в свете личной ситуации сотрудника должны лежать Правила и положения о персонале (а также будущие этические рамки). Данные руководящие принципы содержат положения, касающиеся конфликта интересов для Организации.

9. Наилучший метод конкретного определения потенциальных областей конфликта интересов - это поэтапная оценка коммерческого предприятия, включая анализ деятельности компании и консультации с Юридическим отделом.

10. Отношения должны преследовать конкретную цель и отвечать следующим основным критериям:

- (a) отношения должны содействовать улучшению общественного здравоохранения;
- (b) успехи в общественном здравоохранении должны быть соизмеримы с затраченным временем и средствами на установление и поддержание отношений;
- (c) отношения следует устанавливать на основе обменов ясно сформулированными письмами или соглашениями, в которых указывается вклад (финансовый или иной) каждой из участвующих сторон.

11. Коммерческие предприятия, работающие с ВОЗ, должны следовать политике ВОЗ общественного здравоохранения в областях безопасности пищевых продуктов, химической безопасности, этического продвижения на рынок медицинских лекарственных препаратов, борьбы против табака и так далее.

12. Кроме того, будут использоваться критерии оценки, аналогичные тем, которые уже применяются рядом государственных учреждений при определении

потенциальных партнерств с коммерческими предприятиями, включая: репутацию, финансовую стабильность и добропорядочность компании.

13. ВОЗ следует избегать участия в косвенном сотрудничестве, особенно организованном третьей стороной (выступающей в качестве посредника между ВОЗ и коммерческим предприятием).

#### **ДАРЫ (ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА)**

14. Можно принимать денежные средства от коммерческих предприятий, деятельность которых не связана с работой ВОЗ, при условии, что они не занимаются деятельностью, которая несовместима с работой ВОЗ. В случае сомнений в отношении деятельности многосекторальных компаний следует проконсультироваться с департаментом по мобилизации ресурсов.

15. Не следует обращаться за средствами к предприятиям, которые непосредственно коммерчески заинтересованы в результате проекта, на который они будут давать средства, и не принимать от них средства до тех пор, пока не будет одобрения в соответствии с положениями о клинических испытаниях или о разработке продукции, как указано ниже.

16. Следует осторожно подходить к принятию финансирования от коммерческих предприятий, которые, хотя бы косвенно, заинтересованы в результате проекта (например, деятельность, связанная с областью интересов предприятия, даже если и не имеется конфликта, о котором говорилось выше). В этих случаях следует предложить внести взносы другим коммерческим предприятиям, имеющим аналогичный косвенный интерес, а если это невозможно, - проконсультироваться с Юридическим отделом. Чем более велика доля дара из какого-нибудь одного источника, тем более тщательно следует рассматривать этот вопрос в целях избежания возможности появления конфликта интересов или впечатления неуместной ассоциации с одним источником взноса.

#### **Дары на клинические испытания**

17. Вопрос о том, приемлемо ли принимать денежный взнос от коммерческого предприятия за испытания патентованной продукции этой компании, организуемые ВОЗ без соглашения, о котором говорится в пункте 39, ниже, решается на индивидуальной основе и всегда должен передаваться Комитету по сотрудничеству с частным сектором (см. дополнение) через Юридический отдел. В этой связи необходимо обеспечить, чтобы:

- (a) научные исследования или разработки имели значение для общественного здравоохранения;
- (b) чтобы исследования проводились по инициативе ВОЗ;
- (c) если ВОЗ не будет участвовать в исследованиях, то

- они либо не будут проводиться вообще, либо
- будут проводиться не в соответствии с международно принятыми техническими и этическими нормами.

18. Если вышеупомянутые требования удовлетворяются, то можно принимать финансовый взнос от компании, у которой есть непосредственный коммерческий интерес в проводимых испытаниях, при условии, что будут созданы соответствующие механизмы, обеспечивающие, что контроль за результатами испытаний и выводы будут свободны от какого-либо неуместного фактического или предполагаемого воздействия компании.

#### **Дары на поддержку программы без указания конкретной цели**

19. При условии соблюдения данных руководящих положений коммерческие предприятия могут вносить дарственные суммы на программы ВОЗ без указания конкретных целей. Получение такой общей поддержки поощряется, если:

- (a) дары не будут использоваться для финансирования мероприятий, в которых компания имеет непосредственный коммерческий интерес. Если средства используются для деятельности, в которой компания имеет косвенный коммерческий интерес, как определено в пункте 16, выше, следует обратиться за средствами к различным источникам, которые имеют аналогичный интерес;
- (b) общий объем средств не должен быть настолько велик, что программа станет в значительной мере зависимой от такой поддержки от одной компании или группы коммерческих предприятий в отношении ее дальнейшей деятельности. Зависимость работы программы от такой поддержки должна оцениваться через регулярные промежутки времени.

#### **Дары на совещания ВОЗ**

20. Не следует принимать взнос от коммерческой компании на совещания, созываемые ВОЗ, если он конкретно предназначен для оказания поддержки участию кого-либо или всех приглашенных (включая оплату проезда и проживания приглашенных), независимо от того, будут ли такие взносы направляться непосредственно участникам или через ВОЗ.

21. Взносы можно принимать на общие затраты на совещание при условии соблюдения положений, касающихся избежания конфликта интересов.

#### **Дары сотрудникам ВОЗ, принимающим участие в совещаниях на стороне**

22. Совещание на стороне – это такое совещание, которое созывает не ВОЗ, а другая организация. Поддержка от коммерческих предприятий для проезда сотрудников ВОЗ в целях участия в таких совещаниях или конференциях может быть отнесена к одной из следующих двух категорий:

(а) совещания, проводимые компанией или торговой ассоциацией, оплачивающей проезд: средства на поездку можно принимать, если компания или торговая ассоциация оплачивает проезд и прочие расходы других участников совещания и если была проведена оценка возможного наличия конфликта интересов;

(b) совещания, проводимые третьей стороной (не той компанией или торговой ассоциацией, которая предлагает оплатить проезд): нельзя принимать от компании или торговой ассоциации поддержки на расходы по проезду.

### **Дары на подготовку руководящих положений или рекомендаций**

23. Нельзя принимать средства от коммерческих предприятий на те мероприятия ВОЗ, цель которых - выработка руководящих положений или рекомендаций ВОЗ.

### **Дары на финансирование окладов сотрудников**

24. Неприемлемо получение средств, предназначенных на оплату окладов конкретных сотрудников или должностей (включая кратковременных консультантов) от коммерческих предприятий или других коммерческих источников, когда источники взносов могут находиться в реальном или предполагаемом конфликте интересов по отношению к работе ВОЗ. Все предложения следует направлять незамедлительно в Юридический отдел.

25. Приемлемость взносов от коммерческих предприятий на проекты, которые связаны с кадровым компонентом, следует рассматривать в свете других соответствующих положений, содержащихся в этом документе.

### **Дары на публикации**

26. Можно принимать средства от коммерческих предприятий на оплату типографских расходов по публикациям ВОЗ, если не возникает конфликта интересов. Такие взносы должным образом упоминаются в соответствии с пунктом 28, ниже. Ни в коем случае нельзя помещать в публикациях ВОЗ коммерческую рекламу.

### **Упоминание о дарах**

27. В целях транспарентности взносы коммерческих предприятий должны публично признаваться Организацией. Основной и наиболее широко практикуемый подход к признанию взносов от коммерческих предприятий - это включение упоминания об этом в документацию, касающуюся соответствующей деятельности, в том числе в любую публикацию ВОЗ о результатах данной деятельности.

28. Такие упоминания обычно формулируются следующим образом: «Всемирная организация здравоохранения выражает благодарность [название компании] за финансовый взнос на [описание результатов или деятельности]».



29. Те, кто делает взносы, не имеют права использовать результаты работы ВОЗ для коммерческих целей или саморекламы, исходя из того факта, что они сделали дар. Однако они могут упоминать о дарах в своих корпоративных ежегодных докладах или аналогичных документах. Для обеспечения соблюдения вышеуказанного письма с обращениями за средствами, а также письма о принятии должны всегда готовиться в консультации с Юридическим отделом.

30. Взносы, получаемые из всех источников, в том числе от коммерческих предприятий, включаются в финансовые отчеты и ревизованные финансовые ведомости ВОЗ.

### **Анонимные дары**

31. Анонимные дары не могут приниматься ни при каких обстоятельствах.

### **Возвращение даров**

32. Любые дары, полученные ВОЗ и впоследствии признанные не соответствующими данным руководящим положениям, возвращаются дарителю.

### **ВЗНОСЫ НАТУРОЙ**

33. Приемлемость взносов натурой определяется пунктами 10-110 раздела 3 части VI Руководства ВОЗ. Вкратце эти пункты предусматривают, что такие взносы «могут приниматься, [если] их возможно использовать и если касающиеся их условия соответствуют задачам и политике Организации»<sup>1</sup>. Однако, в соответствии с пунктом VI.3.30 Руководства ВОЗ, в случае взносов натурой от коммерческих предприятий следует консультироваться с Юридическим отделом.

34. При определении приемлемости крупных даров в виде фармацевтических препаратов необходимо соблюдать следующие критерии:

- (a) наличие надежных данных о безопасности и эффективности любого лекарства в отношении тех показаний, для которых оно предлагается. Лекарство должно быть одобрено принимающей стороной для использования по данному показанию. Желательно, чтобы оно фигурировало в перечне ВОЗ основных лекарственных средств для этого показания;
- (b) наличие объективных и обоснованных критериев для отбора принимающих стран, общин или пациентов;
- (c) наличие системы снабжения и принятия мер для предупреждения утрат, порчи, хищений и злоупотребления (включая поступление этих лекарств на рынок);

---

<sup>1</sup> Руководство ВОЗ, часть VI, раздел 3, пункт 20.

(d) наличие программы подготовки кадров и надзора для всех сотрудников, связанных с эффективным обеспечением поставок, хранения и распределения на каждом этапе от дарителя до конечного потребителя;

(e) дар в виде лекарств не носит рекламного характера ни в отношении компании, ни в плане создания спроса на лекарство, которое в дальнейшем невозможно будет поставлять, после того как дарованное количество будет израсходовано;

(f) наличие согласованного с принимающей страной плана действий на период после того, как дарованное лекарство будет полностью израсходовано;

(g) наличие обеспечения системы мониторинга за неблагоприятными побочными эффектами с участием компаний-дарителей.

35. Программы ВОЗ должны консультироваться с Юридическим отделом при проведении переговоров и подготовке соответствующего соглашения с дарителем. Они должны также консультироваться с финансовыми службами для определения стоимости дара, которая будет внесена в финансовые документы ВОЗ.

36. Все предложения о предоставлении коммерческим предприятиям экспертов для проекта или мероприятия ВОЗ должны всегда направляться в Комитет по сотрудничеству с частным сектором через Юридический отдел на раннем этапе их разработки.

## **ОТКОМАНДИРОВАННЫЕ СОТРУДНИКИ**

37. Откомандирование сотрудников от коммерческих предприятий в ВОЗ приемлемо при условии, что:

(a) сотрудники командированы не с тех предприятий или отраслей промышленности, которые явно находятся в конфликте с мандатом ВОЗ;

(b) не имеется конфликта интересов между предлагаемой деятельностью данного лица для ВОЗ и его/ее деятельностью в компании-нанимателе. Особо осторожно следует подходить к предложениям откомандировывать лиц с предприятий, связанных со здравоохранением. Такие откомандирования можно рассматривать лишь в консультации с Юридическим отделом, и их, может быть, следует передавать в Комитет по сотрудничеству с частным сектором;

(c) лица, предлагаемые для откомандирования, обладают навыками, опытом и знанием языков, необходимыми для выполнения предполагаемых задач. Прикомандирование специалистов должно осуществляться лишь для удовлетворения ограниченных во времени потребностей;

(d) права и обязанности откомандированных лиц определяются так, чтобы они в период откомандирования не участвовали в тех мероприятиях, в которых

участвует компания, или могли способствовать коммерческим интересам этой компании. Командированные лица поэтому должны быть четко информированы об обязанности соблюдения конфиденциальности (как во время откомандирования, так и после него). Указанные лица не должны запрашивать или получать указаний от любых органов или инстанций, чуждых для ВОЗ, в течение откомандирования, включая конкретно компанию-нанимателя, либо отчитываться перед ними;

(e) откомандированные специалисты соблюдают те же правила поведения, что и другие сотрудники ВОЗ, и подчиняются только ВОЗ;

(f) откомандирования производятся на ограниченный период времени, который заблаговременно согласовывается в договоре между ВОЗ, компанией-нанимателем и командируемым;

(g) договоры с коммерческими предприятиями о командировании должны обсуждаться в консультации с Юридическим отделом и Службой людских ресурсов. Контракт с командируемым должен визироваться Юридическим отделом, чтобы обеспечить, что он включает все вышеупомянутые меры предосторожности и точно отражает условия договора ВОЗ с компанией-нанимателем.

38. Несоблюдение откомандированными норм поведения ВОЗ может стать причиной дисциплинарных мер и, в конечном итоге, - прекращения командирования.

## **РАЗРАБОТКА ПРОДУКЦИИ**

39. ВОЗ сотрудничает с коммерческими предприятиями в разработке новых технологий, связанных со здравоохранением, путем проведения научных исследований и разработок по их продукции, либо выдавая лицензию таким предприятиям на определенную интеллектуальную собственность, принадлежащую ВОЗ. Совместные исследования и разработки, как общее правило, могут предприниматься только в том случае, если ВОЗ и компания заключат договор, который обеспечивает, что конечный продукт будет впоследствии широко доступен, включая государственный сектор развивающихся стран, по льготным ценам. Если такой договор заключен, то можно принимать средства от коммерческого предприятия для испытаний указанной продукции, организуемых ВОЗ, поскольку контрактные обязательства, получаемые от компаний в общественных интересах, перевешивают любой потенциальный конфликт интересов при принятии финансовых взносов. Эти взносы следует отличать от принятия взносов на организуемые ВОЗ испытания патентованного препарата без вышеупомянутого договора.

40. Договоры о совместных исследованиях и разработках должны всегда готовиться и обсуждаться в консультации с Юридическим отделом.

41. Если ВОЗ разработала официальные сертификации на продукцию, то допустимо оказание ею технической консультативной помощи изготовителям для разработки их

продукции в соответствии с этими спецификациями при условии, что всем коммерческим предприятиям, которые, как известно, проявляют интерес к такой продукции, следует предложить сотрудничество с ВОЗ на той же основе.

## **ВОЗМЕЩЕНИЕ ЗАТРАТ**

42. В тех случаях, когда существует официальная система оценки ВОЗ, то есть проводится оценка определенной продукции, процессов или услуг по официальным руководствам ВОЗ, Организация может взимать с предприятий оплату за оценку их продукции на основе возмещения расходов. Например, изготовители пестицидов платят за испытание их продукции Системе оценки пестицидов ВОЗ. Следует отметить, однако, что цель официальных систем оценки ВОЗ всегда заключается в том, чтобы обеспечить консультации правительствам и/или организациям, например ЮНИСЕФ, в целях закупок. Оценка не означает одобрения ВОЗ соответствующей продукции.

## **СОВЕЩАНИЯ** (см. также пункты 20 и 21 в отношении даров на совещания ВОЗ)

### **Совместно организуемые совещания**

43. Неприемлемо участвовать в организации совещания (быть одним из его спонсоров), проводящегося конкретными коммерческими предприятиями, однако это не является препятствием для совместной организации совещания в тех случаях, когда организаторы из научной среды привлекли коммерческого организатора конференции для осуществления чисто материально-технических аспектов совещания и когда такой организатор конференции не оказывает никакого влияния на научное содержание совещания.

44. Совместная организация совещаний с одной или несколькими компаниями, действующими в секторе здравоохранения, не допускается. Во всех других случаях организация совещаний ВОЗ совместно с коммерческими предприятиями рассматривается на индивидуальной основе и всегда передается в Юридический отдел для определения риска реального или предполагаемого конфликта интересов.

### **Выставки на совещаниях ВОЗ**

45. В ходе совещаний ВОЗ (независимо от того, является ли это заседанием руководящих органов ВОЗ или техническим совещанием ВОЗ, и независимо от того, проводятся ли они в помещениях ВОЗ или в других помещениях) не должно быть коммерческих экспонатов, с тем чтобы не допустить какой-либо возможности конфликта интересов или влияния на результаты совещания.

### **Выставки на совместно организованных совещаниях**

46. Выставки коммерческих предприятий допускаются на совместно организуемых совещаниях. Экспонаты должны располагаться не в конференц-зале, а в другом помещении. В этом отношении следует отметить, что ВОЗ не является совместным организатором коммерческих выставок ни как части совместно организуемых совещаний, ни как отдельных мероприятий. Если считается важным участие ВОЗ в выставке (например, чтобы дать возможность определенной аудитории ознакомиться с продуктами и/или службами), это должно, при условии одобрения Юридическим отделом, проводиться каким-либо иным способом, а не путем совместной организации и использования наименования ВОЗ в связи с мероприятием.

### **ДРУГИЕ ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

47. Предложения по проведению работы с коммерческими предприятиями по вопросам, которые не охвачены этими руководящими положениями, например создание многосторонних альянсов или установление цен на продукцию, должны представляться Генеральному директору после должного рассмотрения соответствующим Исполнительным или Региональным директором и Юридическим отделом.

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЗВАНИЯ ИЛИ ЭМБЛЕМЫ ВОЗ**

48. Название и эмблема ВОЗ являются важными символами добропорядочности и надежности для населения. Ни одно коммерческое предприятие не должно получить разрешения на использование названия и эмблемы ВОЗ для продвижения на рынок, рекламы или сбыта ее продукции или услуг. Использование названия или эмблемы во всех других обстоятельствах, связанных с коммерческими предприятиями или профессиональными ассоциациями, представляющими коммерческие предприятия, должны утверждаться Юридическим отделом, в частности, когда предлагается использовать название или эмблему вместе с другими названиями или эмблемами, чтобы обозначить совместную работу или совместную собственность.

### **ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ**

49. Приемы ВОЗ и аналогичные функции не могут оплачиваться коммерческими предприятиями или профессиональными ассоциациями.

### **КОНТРОЛЬ**

50. ВОЗ должна сохранять полный контроль над деятельностью, с которой связаны денежные, кадровые или материальные взносы, включая содержание любых отчетов о деятельности, и в вопросе о том, будет ли данный отчет публиковаться и распространяться в какой-либо форме (например, электронной), и если будет, то когда.

## **ОБЗОР ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ**

51. Применение и воздействие эти руководящих принципов будет подвергаться периодическому обзору.

## ДОПОЛНЕНИЕ

### ПРОЦЕДУРЫ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ

1. Контакт между коммерческим предприятием и ВОЗ может инициироваться любой стороной. При первом контакте с коммерческим предприятием департамент или подразделение должны ознакомиться с руководящими положениями и решить, может ли соответствующее предложение быть приемлемым. Департамент по мобилизации ресурсов может оказать помощь в проведении оценки коммерческого предприятия, что может послужить исходным пунктом для дальнейшего обсуждения. На этом этапе следует проконсультироваться с соответствующим Региональным или Исполнительным директором.
2. Необходимо четко указать задачу в области общественного здравоохранения, лежащую в основе предполагаемого сотрудничества.
3. Если не ясно, приемлемо ли предложение в соответствии с руководящими положениями, или если руководящие положения сами требуют направления в Юридический отдел, то следует проконсультироваться с Юридическим отделом через соответствующего Регионального или Исполнительного директора.
4. Юридический отдел рассматривает предложение и, если, по его мнению, не имеется конфликта интересов, визирует предложение для осуществления.
5. Если, по мнению Юридического отдела, имеются сомнения в отношении того, что взаимодействие приемлемо в соответствии с руководящими положениями, Юридический отдел в консультации с соответствующим департаментом или подразделением представляет предложение на рассмотрение Комитета по сотрудничеству с частным сектором.
6. В случае явно неприемлемых предложений соответствующей программе предлагается проработать с Юридическим отделом возможность достижения приемлемого взаимодействия.
7. Комитет по сотрудничеству с частным сектором обычно собирается раз в месяц для рассмотрения поступивших предложений. В срочных случаях предложения можно разослать в копиях членам Комитета для принятия быстрого решения или, в исключительных случаях, созвать специальное заседание. Если это невозможно, Председатель Комитета может принять административное решение, соответствующее предшествующей юриспруденции Комитета. Если будет сочтено желательным, департамент или подразделение может представить дополнительную информацию по обсуждаемым вопросам на заседании Комитета по сотрудничеству с частным сектором.
8. Комитет по сотрудничеству с частным сектором протоколирует свои решения и их обоснование. В случае недостижения консенсуса в протоколе регистрируются различные позиции. Все решения Комитета представляются на утверждение Генерального директора. В соответствующих случаях данные руководящие положения будут обновляться (например, в случае изменения политики или в беспрецедентных случаях).
9. Рассмотрение обычного предложения с передачей в Комитет по сотрудничеству с частным сектором, как правило, занимает четыре недели.