

**Круглый стол**  
**«ПРОБЛЕМЫ И ПРОГНОЗЫ.**  
**ТЕХНОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ В PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**Е. Борисик**

**СТРАТЕГИЯ ВЫСТРАИВАНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ  
В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Неотъемлемая составляющая функционирования любой организации – взаимодействие с ее внешней средой, состоящей из макро- и микросреды. Важным элементом последней являются партнеры, от которых во многом зависит эффективность развития организации. Рассмотрим коммуникацию с партнерами учреждения здравоохранения «Республиканский научно-практический центр онкологии и медицинской радиологии им. Н. Н. Александрова». К ним относятся медучреждения, фармкомпании, поставщики оборудования, операторы медтуризма, профсоюзы, международные организации. С каждым из них налажены определенные связи – в сфере власти, инвестиционные, системные, культурные. Поддержание контакта со множеством партнеров свидетельствует о том, что РНПЦ придерживается общей стратегии *установления взаимосвязей*, включающей в себя частные стратегии *взаимной диффузии* и *заключения сделок*.

Стратегия взаимной диффузии находит отражение во взаимодействии центра как с отечественными, так и зарубежными партнерами. Среди отечественных можно выделить Минский онкологический диспансер, областные и районные диспансеры, учреждения здравоохранения в пределах локации самого РНПЦ. Также данная стратегия реализуется в коммуникации с РУП «Центр экспертиз и испытаний в здравоохранении», БелМАПО, Минским НПЦ хирургии, трансплантологии и гематологии. К зарубежным партнерам, во взаимодействии с которыми применяется данная стратегия, относятся Центр геномной инженерии и биотехнологий и Центр молекулярной иммунологии (Куба). В свою очередь, стратегия заключения сделок релевантна для зарубежных поставщиков специализированного медоборудования. Круг отечественных партнеров, с которыми центр сотрудничает в ходе реализации данной стратегии, ограничивается поставщиками вспомогательного оборудования – пробирок, кушеток и т. д. Однако данная стратегия также находит свою актуализацию в сотрудничестве с отечественными фармкомпаниями и ЧУП «Белинновация», которое обеспечило оснащение центра компьютерной программой «Медик».

Таким образом, генеральной стратегией выстраивания партнерских отношений РНПЦ ОМР является стратегия установления взаимосвязей, представленная частными стратегиями взаимной диффузии и заключения сделок. Спецификой ее реализации с отечественными партнерами является

установление взаимовыгодных связей не только с учреждениями схожего профиля, поставщиками оборудования и препаратов, но и с организациями образовательного типа. Взаимодействующие с организацией зарубежные партнеры представлены более узким кругом, в который входят поставщики специализированного оборудования и научно-исследовательские организации.