



СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСОРГАНАМИ

Специфика

Тип: официальные переговоры.

Место: государственное ведомство, комитет, инспекция.

Формат: очные, иногда с элементами формальных слушаний или рабочих групп.

Состав: директор, юрист, профильный эксперт (финансы, производство, экология и др.).

Конфиденциальность: закрытые.

Особенности: регламентированность, высокая формализация, давление нормами закона.

Цель переговоров: согласовать условия взаимодействия (разрешения, согласования, лицензии, инспекционные проверки, участие в госпрограммах).

Структура встречи

Подготовка. Изучите законы, нормативные акты, внутренние регламенты ведомства. Составьте четкую цель переговоров в юридически корректной формулировке. Подготовьте пакет подтверждающих документов и аргументов. Пропишите позиции: что можно адаптировать, что принципиально не меняется.

Открытие (5 мин). Представьтесь и обозначьте цель переговоров. Подчеркните уважение к роли госоргана. Сошлитесь на законные основания и официальные запросы.

Изложение позиции компании (10-15 мин). Представьте проект или инициативу в официальной логике. Покажите выгоды для государства: налоги, рабочие места, прозрачность бизнеса. Подчеркните соответствие законодательству и стандартам.

Вопросы и замечания госоргана (15-20 мин). Дайте возможность задать вопросы без перебивания. Фиксируйте каждое замечание. Уточняйте детали: «На основании какой статьи закона это требование?»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСОРГАНАМИ

Ответы и аргументация (15-20 мин). Сошлитесь на законы, подзаконные акты, отраслевую практику. Аргументируйте общественной пользой: рабочие места, налоги, экология. Сравните с аналогичными кейсами в других регионах.

Фиксация договоренностей (5-10 мин). Зафиксируйте решения письменно или в протоколе. Назначьте ответственного за дальнейшие шаги. Согласуйте сроки предоставления дополнительных документов.

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Директор	Представляет компанию, принимает ключевые решения
Юрист	Контролирует правовую чистоту, ссылается на нормы закона
Профильный эксперт	Отвечает на технические или отраслевые вопросы

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСОРГАНАМИ

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Законность	«Мы действуем строго в рамках закона №...»
Экономический эффект	«Проект увеличит налоговые поступления на ... млн руб.»
Социальная значимость	«Будет создано 200 новых рабочих мест»
Прецеденты	«Аналогичный проект согласован в регионе Х»
Репутация	«Компания работает на рынке 15 лет, имеет безупречную историю проверок»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСОРГАНАМИ

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
Давление нормами	«Это незаконно / неправильно»	Просите ссылку на конкретный пункт закона
Завышение требований	«Нужно еще 10 дополнительных справок»	Требуйте официальный список документов
Псевдосрочность	«Сроки подачи уже прошли»	Уточняйте реальные сроки по регламенту
Ультиматум	«Или так, или никак»	Ищите компромиссные варианты в рамках закона
Перевод в эмоции	«Ваш проект небезопасен»	Возвращайтесь к фактам и нормативам

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСОРГАНАМИ

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
Формат отчетности	Законность проекта
Дополнительные документы	Основные условия и цели проекта
Сроки предоставления данных	Прозрачность и правовую чистоту

Завершение

Подведите итоги, поблагодарите представителей госоргана. Зафиксируйте договоренности письменно и отправьте официальное письмо с результатами встречи.