

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСУДАРСТВОМ И РЕГУЛЯТОРАМИ (GR)

Специфика

Тип: стратегические переговоры.

Место: министерство, комитет, ведомство, рабочая группа при органе власти.

Формат: очные, часто с элементами презентаций, круглых столов или экспертных сессий.

Состав: директор, GR-директор или руководитель по взаимодействию с органами власти, отраслевой эксперт.

Конфиденциальность: частично открытые (часть информации может обсуждаться в неформальной обстановке).

Особенности: высокая роль личных отношений, необходимость формальной корректности, долгосрочные последствия.

Цель переговоров: выстроить стратегическое взаимодействие с государством — лоббировать интересы компании в рамках закона, продвигать инициативы, получать поддержку или смягчать регулирующее давление.

Структура встречи

Подготовка. Изучите текущую политическую и экономическую повестку. Определите интересы органа власти: KPI ведомства, ключевые проекты, актуальные программы поддержки. Составьте карту стейкхолдеров: кто реально принимает решения и кто влияет на процесс. Подготовьте аргументы в логике «выиграл–выиграл»: выгоды бизнеса = выгоды государства.

Открытие (5 мин). Представьтесь, обозначьте цель встречи. Покажите уважение к роли и задачам ведомства. Установите конструктивный тон: «Мы рассматриваем государство как стратегического партнера».

Погружение в интересы госоргана (10-15 мин). Задайте вопросы о приоритетах ведомства и текущих вызовах. Выясните, какие задачи сейчас

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСУДАРСТВОМ И РЕГУЛЯТОРАМИ (GR)

наиболее значимы для регулятора. Покажите готовность учитывать интересы государства в стратегии компании.

Презентация позиции компании (15-20 мин). Изложите стратегию компании и укажите, как она согласуется с госпрограммами и приоритетами. Проявите социальный и экономический эффект от вашего бизнеса. Подчеркните готовность к долгосрочному взаимодействию и прозрачности.

Обсуждение и поиск формата сотрудничества (15-20 мин). Предложите варианты участия компании в государственных инициативах. Обсудите возможности смягчения административных барьеров, адаптации законодательства. Согласуйте формат коммуникации: рабочие группы, экспертные советы, соглашения о сотрудничестве.

Фиксация договоренностей (5-10 мин). Зафиксируйте конкретные шаги (встречи, документы, участие в проектах). Определите ответственных с обеих сторон. Согласуйте сроки следующего контакта.

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Директор	Представляет стратегический интерес компании
GR-директор	Отвечает за коммуникацию и поддержание отношений с властью
Отраслевой эксперт	Подтверждает факты и аргументы профессиональными данными

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСУДАРСТВОМ И РЕГУЛЯТОРАМИ (GR)

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Социальный эффект	«Проект создаст 500 рабочих мест в регионе»
Экономический вклад	«Мы увеличим налоговые поступления на ... млн руб.»
Поддержка госпрограмм	«Наш проект встроен в программу Минпромторга по импортозамещению»
Инновации и развитие	«Мы внедряем технологию, которая повышает конкурентоспособность отрасли»
Прозрачность и диалог	«Мы готовы отчитываться и открыто работать в рамках регуляторных требований»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСУДАРСТВОМ И РЕГУЛЯТОРАМИ (GR)

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
Давление статусом	«У нас нет времени на малые проекты»	Переведите в ценность для государства: налоги, рабочие места
Псевдоподдержка	«Мы вас поддерживаем, но ничего обещать не можем»	Просите конкретику: «Какие шаги возможны с вашей стороны?»
Перенос ответственности	«Сроки подачи уже прошли»	Спросите: «Кто уполномочен решать этот вопрос?»
Ультиматум	«Или вы выполняете это условие, или проект не состоится»	Переведите в переговоры: «Давайте рассмотрим варианты, которые устроят обе стороны»
Затягивание времени	«Вернемся к этому позже»	Фиксируйте срок: «Предлагаю вернуться к вопросу через две недели»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ГОСУДАРСТВОМ И РЕГУЛЯТОРАМИ (GR)

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
Формат отчетности	Законность и прозрачность
Дополнительные согласования	Стратегические цели бизнеса
Сроки подачи документов	Социально-экономический эффект проекта
Участие в экспертных рабочих группах	Базовые интересы компании

Завершение

Подведите итоги, поблагодарите за открытый диалог. Зафиксируйте договоренности письменно и подтвердите участие в дальнейших коммуникациях (рабочие группы, советы, проекты).