

ПРОЕКТ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИЕЙ В НАХОЖДЕНИИ ОБЩЕГО РЕШЕНИЯ В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ

Кривоносова В.Л., 4 курс,

Артёменко А.М., к.э.н., доцент,

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

Не бывает полного совпадения интересов государств, но умение согласовывать их с носителями других интересов есть необходимое искусство в наше, как никогда взаимозависимое, время.

Приведем некоторые факты из развития торгово-экономических отношений России и Беларуси:

1. Экономические преференции, предоставленные Беларуси Российской Федерацией в 2006 году по поставкам нефти и газа, составили 7,5 млрд. долл. США, что на порядок больше ответных преференций белорусской стороны (0,6 млрд. долл. США).

2. В Республике Беларусь осуществляется 87 проектов импортозамещения, суть которых сводится к тому, чтобы не закупать ничего того, что мы можем сами производить. Например, в Беларуси машиностроение получает огромные субсидии со стороны государства, что удешевляет стоимость нашей техники примерно на 15-25%, поэтому данный вид продукции более

конкурентоспособный на рынках важнейшего партнёра Беларуси – Российской Федерации. Не лучше дела обстоят и в тендерных закупках. Какие препятствия создало белорусское законодательство? Только за 2006 год белорусское правительство трижды принимало решение об увеличении перечня продукции, закупки которой должны производиться преимущественно у отечественных производителей.

3. В Республике Беларусь разработаны и действуют различные программы, ограничивающие присутствие иностранных товаров на внутреннем рынке. Здесь следует упомянуть «Государственную программу возрождения и развития села на 2006-2010 года». В ней предусмотрены закупки практически всей сельскохозяйственной техники отечественного производства. В программах же Российской Федерации предусмотрено закупать технику белорусского производства. По этой причине российские производители теряют от неравной конкуренции с сельскохозяйственной техникой из Беларуси на рынке России порядка 50-100 млн. долл. США.

В странах европейской деловой культуры переговорные технологии стали средством не столько разрешения, сколько предупреждения конфликтов. Люди не односторонне подавляют партнёра, а находят вариант соглашения по принципу «выиграл – выиграл», что значит «решать свои проблемы через решение проблем другого».

Почему же у нас так не получается? Основная причина – это управленческие предрассудки. В результате для реализации национальных проектов обеих стран привлекаются многочисленные контрольные организации. Другой предрассудок – структурный фетишизм. Он проявляется в формуле «возникла проблема – создадим организацию».

Продемонстрируем разницу в мышлении менеджеров европейской и белорусской культуры. Мы смоделировали ситуацию: необходимо установить цену на новый товар, вывозимый на внешний рынок. Нами были предложены варианты: низкая цена и высокая. При низкой цене мы заработаем 40 млн. руб. за 5 лет, при высокой – 80 млн. руб.

Представители европейской культуры в 86% случаев выбирают высокую цену и объясняют свой выбор тем, что при большей цене наша прибыль в два раза выше.

Руководители же белорусских предприятий, студенты экономического факультета в такой же ситуации в 60% выбирают низкую цену объясняя выбор тем, что с низкой ценой легче завоевать рынок. Это ошибочная установка на завоевание рынка, а не на прибыльность сделки в долгосрочном периоде.

Попробуем предложить проектное решение, под которым мы понимаем трансформацию ситуации таким образом, чтобы при минимальных изменениях было обеспечено достижение всех целей. Идея проектного решения такова.

Во-первых, осуществить переход от конфронтации к конструктивному диалогу, когда выгода видится одна на двоих. Это предложение строится на следующих предпосылках:

- 1) общие интересы есть всегда;
- 2) различия – это возможности.

Во-вторых, опыт всего мира гласит, что главным мотором рыночной экономики является высокое качество конкурентной среды. Вместо возведения защитных барьеров белорусскими предприятиями, центр должен усилить конкуренцию в регионах.

В-третьих, снизить негативное влияние государственного контроля. Исследования показывают, что отмена государственного контроля в отраслях производства продуктов питания ведёт к увеличению валового национального продукта на 8%.

И последнее, мы предлагаем отказаться от такого инструмента выработки альтернатив и предсказания результатов переговоров, как экспертное мнение.

Лучшие методы предсказания результатов конфликтной ситуации – структурированная аналогия и моделируемое взаимодействие.

Реализация идеи проекта не позволит полностью избежать конфликтов с российской стороной, но позволит снизить их разрушительный характер.