

«Любое приключение должно с чего-либо начинаться»¹



Больше года Центр исследования бюджетных отношений (ЦИБО) оказывает экспертное сопровождение журналу «Бюджет». Более того, Центр — один из наших давних постоянных партнеров. В июле ЦИБО отметил свой десятилетний юбилей, и мы решили, что это достойный повод побеседовать с генеральным директором компании **Артемом Сергеевичем БАРАХОВСКИМ**.

— Юбилейные даты — время подведения итогов. Как вы можете оценить результаты работы Центра за прошедшие десять лет?

— Да, десять лет пролетели как-то незаметно... Наверное, во многом благодаря тому, что темы, которыми мы занимались в течение этого периода, вызывали у нас живой интерес. Это реформирование межбюджетных отношений и бюджет-

ного процесса, совершенствование деятельности бюджетного сектора, энергосбережение и закупки, поддержка реализации инвестиционных проектов.

Можно сказать, мы руками перебрали, неоднократно спускаясь от глобального к локальному, а потом поднимаясь обратно, все то, чем занимается государственный и муниципальный сектора. Перебрали — через написание программ в разных отраслях, прогнозирование развития и планирование бюджетных расходов, расчеты нормативов затрат, оценку организации и качества деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и учреждений, разработку механизмов контроля и оценки эффективности. Особенно приятно, что удавалось заниматься как совершенствованием процедур работы, так и апробацией этих процедур. То есть мы сами себе давали «обратную связь», что позволяло нам повышать качество своей деятельности.

Нам удалось поработать на всех уровнях — федеральном, региональном, муниципальном. Именно такое сквозное знание проблем всех уровней создает условия для разработки эффективных систем управления. Мы и финансисты, и экономисты, и юристы, что позволяет комплексно подходить к решению поставленных задач.

Стараемся не упускать из виду, что происходит за рубежом. Я имею в виду не только кризисные явления, известия о которых вновь не сходят с первых полос. А системные разработки в близких к нашей тематике работах секторов.

На сегодняшний день количество реализованных контрактов перешагнуло цифру 200. Для сравнительно небольшой консультационной компании, думаю, это неплохо. Как мне кажется, за прошедший период нам удалось создать себе имя и занять свою нишу на рынке.

Время в настоящий момент работает на нас, и поскольку в нашем случае процедуры закупок услуг/работ строго регламентируются Законом № 94-ФЗ, нас нельзя передать «по знакомству», но приглашение нас в качестве экспертов в различные рабочие группы позволяет нам быть увереннее, чувствовать признание как коллег-консультантов, так и потенциальных заказчиков наших услуг.

— А есть любимые заказчики?

— Все любимые. А самые любимые — те, которые ставят нестандартные задачи. Здорово, когда заказчик сам глубоко заинтересован в получении качественного результата и потому вникает в то, что и как мы делаем. Только таким путем можно обеспечить создание продукта, близкого к идеалу.

¹ Л. Кэрролл «Алиса в стране чудес»

— **Что вы считаете самым большим достижением прошедших лет?**

— Наверное, самое ценное, что мы имеем, — это наш коллектив. К слову, так думаю не только я. Нам удалось собрать единомышленников разного возраста, из разных сфер. Это те, кому безразлично, в какой стране мы живем и будем жить. Те, кому нравится заниматься тем, чем мы занимаемся. Наверное, можно сказать, это те, кому интересно жить и воплощать в жизнь свои идеи.

Каждый наш эксперт имеет свое «я» и зачастую свой взгляд на ситуацию. Однако наши различия нас не разобщают, а объединяют, так как каждый привносит в реализуемые проекты что-то особенное. Я убежден, что люди с широким кругозором, хорошо профессионально подготовленные, но при этом имеющие разнообразные интересы, гораздо более творчески будут справляться с неординарными задачами, которые ставят перед нами заказчики.

— **Есть ли у вас текучка кадров?**

— Я бы сказал, имеет место постоянное обновление коллектива. Приходят и молодые специалисты, и опытные работники. Для всех стараемся найти дело по душе, выбрать роль. Конечно, кто-то нас покидает — это нормальное развитие личности. Большинство работавших у нас экспертов продолжают трудиться в близких сферах, в том числе на государственной службе. А кто-то занялся собственными проектами.

Пользуясь случаем, хотел бы поблагодарить всех своих коллег, с кем свела судьба за годы работы. Спасибо за то, что вы все внесли свой вклад в дело развития ЦИБО и помогли нам стать тем, кем мы являемся на сегодняшний день.

— **Рисуется безоблачная картина. А облака бывают?**

— Бывают, а как же без этого. Как у всех. В таких ситуациях стараемся не опускать руки, мы хорошо помним: «чтобы оставаться на месте, нужно бежать сломя голову, а чтобы двигаться вперед, надо бежать в два раза быстрее» (Л. Кэрролл). Мы-то знаем, что трудности делают нас сильнее. И мы их не боимся.

— **Нам известно, что ваша организация помимо основной деятельности занимается благотворительными проектами. Расскажите об этом подробнее.**

— Да, действительно, несколько лет назад мы почувствовали, что гораздо большее удовлетворение, нежели просто зарабатывание денег, приносит возможность помочь тем, кому это действительно нужно. В первую очередь я имею в виду детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Пока наши благотворительные проекты не очень масштабны, однако стараемся, чтобы они носили регулярный характер.

Однако специально эту деятельность мы не афишируем. Думаю, добрые дела хороши самим фактом того, что их удалось сделать. Уже неоднократно убеждались в том, что мы сами формируем вокруг себя социально-культурную среду. Хотим и дальше ее формировать, а наша благотворительность — один из способов для этого.

— **Каковы ближайшие и, возможно, дальнейшие планы развития организации?**

— О том, что уже сделано, нам нравится говорить больше, чем о том, что хотелось бы сделать (*улыбается*). Тем не менее попробую сделать исключение.

Для того чтобы консультационные услуги были качественными и отвечали требованиям времени, консультант, с одной стороны, должен хорошо знать основу, фундамент, на котором требуется строить что-то новое (если хотите, назовем это научной составляющей), и располагать максимально полной информацией о последних тенденциях.

Собственно, эти два направления мы и стараемся всеми силами у себя поддерживать. Как правило, заказчикам не видно и не интересно, что у нас там со знанием фундаментальных основ (разве что в рамках конкурсной оценки заявок будет критерий количества специалистов, имеющих научные степени). Однако мы хорошо понимаем, что нельзя качественно построить новое, не зная старого. История все время ведет нас по спирали, причем в сфере нашей деятельности завитки измеряются не столетиями и даже не десятилетиями. В то же время мы стараемся четко отслеживать все изменения, тенденции, а иногда и сами формулируем актуальные, на наш взгляд, направления развития.

Что касается конкретных тем, то в ближайшей перспективе мы будем сохранять интерес к тематике, которой занимаемся не первый год. Это и применение программных принципов в деятельности госорганов и органов местного самоуправления (к слову, содержательное наполнение программ — это поле, на котором можно трудиться еще не один год с учетом изменения приоритетов развития территорий), и методологические вопросы внедрения комплексных автоматизированных систем в сфере управления общественными финансами, прежде всего вопросы реинжиниринга бизнес-процессов.

Это и организация работы государственных органов, деятельность бюджетного сектора, вопросы оценки эффективности и результативности. У нас есть профессиональная мечта — комплексно поработать с бюджетным сектором какого-нибудь региона. Даже в рамках действующей правовой базы можно сделать так, чтобы вся система работала качественнее, дешевле и получала более высокие оценки потребителей.

Кроме того, в сфере наших интересов — оказание государственных и муниципальных услуг согласно Закону № 210-ФЗ. «Одного окна» в стране пока как не было, так и нет. У нас же есть понимание, как это можно исправить. Это и вопросы работы с инвесторами, государственно-частного партнерства.

Хотим расширять лекционную деятельность. Нам интересна как тематика оценки мнения населения, так и повышения его (населения) финансовой и налоговой грамотности. С учетом неблагоприятных тенденций в мировой экономике продумываем комплексные варианты защиты, прежде всего на уровне конкретных регионов. Хотим и дальше выстраивать партнерские отношения с теми, кто работает рядом. Полагаю, в большинстве случаев можно найти точки соприкосновения и реализовать что-то новое, интересное и, безусловно, полезное для конечных потребителей. ●