

■ Юлія Біда

**У** наш час, розпочинаючи власну справу чи розвиваючи компанію, неможливо обійтися без фахової допомоги бізнес-консультантів. На ринку працює безліч консалтингових і тренінгових компаній, однак наш сьогоднішній герой — президент Групи компаній «Територія Бізнесу» Андрій Якимів, створюючи своє підприємство, помітив практично не зайняту нішу.

## ■ «Конкурентів розцінюю як партнерів»

— Пане Андрію, розкажіть, із чого почалася «Територія Бізнесу».

— Свою підприємницьку діяльність я розпочав ще 2003 року. Ми зареєстрували перше підприємство, яке позиціонувало себе на ринку як консалтингова компанія. Ми сформували певний перелік послуг, у нас було чітке розуміння того, хто буде нашим потенційним клієнтом. А 2006 року з'явилося ще одне підприємство — Консалтингова компанія «Територія Бізнесу», яка розпочала діяльність у сфері організації та проведення тренінгових навчань і семінарів. Через рік наші представництва з'явилися у Рівному та Луцьку. Динамічним і плідним у розвитку для нас став 2010 рік — ми розпочали діяльність у Житомирі, Вінниці, Тернополі, Хмельницькому, Чернівцях і Ужгороді. На початку 2011 року ми об'єднали всі наші компанії під єдиним торговим брендом «Група компаній «Територія Бізнесу»» — а це сьогодні вже десять консалтингових і тренінгових компаній.

Сказати, що цей ринок є живим, структурованим і динамічним, я не можу. Адже щоби позиціонувати себе як повноцінна консалтингова компанія, треба передусім мати сформованішу потребу клієнта. Однак часто трапляється, що наші потенційні замовники не надто розуміють, що таке консалтинг.

Будь-яка консалтингова компанія з часом починає спеціалізуватися в певному напрямі. Ми закріпили три напрями діяльності: проведення тренінгових навчань і семінарів, інвестиційний консалтинг (розробка бізнес-планів, маркетингові дослідження) та інтелектуальна власність. Можу сказати, що питома вага тренінг-семінарів становить близько 80% від загального обсягу послуг, які надаємо.

— А що було найскладнішим на старті власної справи?

— Нам вистачало бажання, але бракувало знань, досвіду і розуміння перспективної ніші, на яку варто було б робити акцент. Починаючи бізнес, із двома партнерами ми близько року спільно провадили справи, кожен із нас відповідав за свій напрям. Але з часом змінювалося бачення, пріоритети, з'являлися інші цікаві напрями — і ми вирішили розмежувати свою діяльність. Але цей спільний досвід виявився для нас надзвичайно цінним.



Андрій Якимів:

«Консультант — це лікар у бізнесі»

— Чи велика конкуренція у цьому секторі бізнесу?

— Я ніколи не ставив перед собою питання, що ми можемо бути для когось конкурентами. Навпаки — схожі за діяльністю структури завжди розцінював як наших партнерів. Адже ринок консалтингових послуг перебуває на стадії формування і настільки неструктурований, що неможливо чітко ідентифікувати його обсяг і сказати, що ми чи інші основні гравці, приміром, займаємо нішу в 3% чи 20%. Щиро кажучи, я не відчував і не відчуваю особливо жодної конкуренції, розвиваючи свій бізнес.

■ Помилки можуть коштувати дорого

— Пане Андрію, що Ви порадили б початківцеві, який хоче розпочати власну справу у сфері консалтингу?

— Завжди кажу: щоби досягнути успіху в житті, потрібні три речі: по-перше — бажання діяти і щось створювати; по-друге — знання, щоби знати, як це створити; а по-третє — трішки фарту. Хоча найважливішими, звісно, є бажання і знання. Навіть якщо знань бракує, то

можна зайнятися самоосвітою, читанням книжок, спілкуванням із «правильними» людьми.

— Чи популярні тренінги?

— Наша компанія інтенсивно розвиває напрям бізнес-освіти. Для себе я побачив узагалі не зайняту нішу. Сьогодні на ринку є багато псевдотренінгових компаній. Адже коли засновником такої структури є сам тренер і двоє-троє помічників, які фактично виростають на базі його знань та методик і з часом усе більше починають його «підмінювати», то таку діяльність не можна зарахувати до правильно структурованих тренінгових компаній. У рамках нашої бізнес-структури, в яку сьогодні входять десять підприємств, об'єднаних у Групу компаній «Територія Бізнесу», працює більш ніж 150 тренерів та бізнес-консультантів із дванадцяти областей України. Вактивні компанії сьогодні є понад 250 авторських навчальних програм і методик. Нам знадобилося декілька років, щоби створити корпоративну культуру та відповідні стандарти обслуговування клієнтів.

— Що консалтингові послуги дають підприємцям?

## Аби досягнути успіху, треба мати бажання, знання і трішки везіння

— Часто підприємець не розуміє доцільності наймати консультантів чи виділяти на них кошти. Чомусь кожен бізнесмен вважає, що він усе знає і тих знань йому вистачить, аби приймати правильні рішення. А насправді все не так просто. Консультант — це лікар у бізнесі, він повинен провести правильну діагностику бізнес-процесів (виявити слабкі сторони, вказати на помилки) та виписати рецепт на лікування (запропонувати необхідні комплекси заходів, які допомогли б покращити ефективність ведення власного бізнесу). Сьогодні ризик утратити бізнес стимулюватиме те, що все більше підприємців звертатимуться до фахових консультантів. Адже людина не може знати все, вона повинна чітко концентрувати свою увагу на тому, що вміє робити найкраще, а решту довірити відповідним фахівцям.

У наш час ринок усе частіше змушує компанії звертатися до бізнес-консультантів. Якщо на початку дев'яностих можна було розпочинати бізнес на інтуїції, то тепер цього замало. Тоді будь-яка ідея, яку ти генерував, мала право на життя — а сьогодні помилки та незнання можуть коштувати дуже дорого. Відтак підприємець повинен чітко розуміти, ким є його клієнт, у якій сфері й ніші варто працювати, контролювати динаміку змін не лише всередині бізнесу, а й навколо нього бачити перспективи нових можливостей тощо. Сьогодні незнання не звільняє від ймовірності того, що завтра за легковажність можна заплатити своїм бізнесом.

— Окрім бізнесу, Ви також провадите громадську та депутатську діяльність. Також є співзасновником благодійного фонду «Зміни заради майбутнього». Як поєднуєте стільки справ?

— Насправді робочий день має не 24 години, а 48 (усміхається). Якщо є бажання, то можна все встигнути. Понад те, я веду активний спосіб життя: люблю плавати, займаюся легкою атлетикою та гірськолижним спортом. Заряд адреналіну завжди дає сили для активної позиції. До речі, ідея створення благодійного фонду стала наче наслідком моєї активної громадської позиції. А щодо депутатської діяльності, то коли я вирішував іти в політику, то не думав, що можу отримати якісь переваги для ведення власного бізнесу, адже підприємець — це завжди самодостатня людина. Я хотів зрозуміти для себе, чому наша влада стільки років топчеться на місці — а в результаті ми не можемо отримати того, про що постійно говоримо, тобто змін нашого життя на краще. Для мене це передусім можливість відповідально та фахово працювати в інтересах

громади міста Львова й реалізувати вагомі проектні рішення й ефективні якісні зміни.

■ «У бізнесі допомагає внутрішня мотивація»

— Пане Андрію, а який Ви керівник?

— Я обов'язковий і вимогливий керівник. Перекоаний: важливо, що і як ти робиш і яку ефективність у результаті отримуєш. Для мене важливим є саме ефективність, а не тимчасовий ефект. Якщо ти вже почав щось, то треба доводити справу до кінця і робити це якісно, керуючись не тимчасовим ефектом, а ефективністю. Коли твоя ідея має право на життя не на місяць-два, а працює вже дев'ять років, коли до тебе доводиться люди і в тебе в команді є більш ніж 150 однодумців, коли учасники наших тренінг-семінарів отримують якісний рівень практичної освіти і вмотивовують себе до дії, все це для мене є ознакою ефективності.

— За якими критеріями підбираєте працівників?

— Вони повинні бути якісні у знаннях, у підходах, у генерації нових програм, рішень, проектів, сповідувати відповідні цінності. Те, що було вчора, — історія. Те, що нас чекає попереду, — це наше майбутнє. Працівники, які поділяють наші погляди, працюють на результат. Вони завжди організовані, дуже вимогливі до себе і навколишніх та націлені на ефективність. Ми цінуємо людей, які вдосконалюються і дають можливість вдосконалюватись іншим.

— А які риси характеру допомагають Вам у бізнесі та у житті?

— Передусім — відданість своїй справі. Крім того, вдається заплотувати бажання до праці та кооперації в людях й отримувати потрібний кредит довіри. Дуже багато наче сміливих ідей можуть налякати твоє оточення. Але коли партнери та працівники тобі довіряють і вірять у тебе, в твої ідеї, це додає сил і впевненості, допомагає успішно реалізувати сміливі проектні ідеї, які спершу можуть видатися недосяжними. Важливою для мене є також внутрішня мотивація.

— Пане Андрію, що для Вас означає успіх?

— Успіх — це досягнення цілей. Свого часу батько мені казав: «Життя треба прожити так, щоби не було боляче за даремно прожиті роки». Це правило має для мене глибокий зміст, тому намагаюся його дотримуватися. Я перекоаний, що в житті все можливо, основне — віра, відтак завжди ставлю перед собою надсяжні цілі й намагаюся втілити їх у життя.

— Успіхів Вам!