



## РОМАН ВАСИЛЕНКО

# МОЯ ИДЕЯ — ЗАЛОГ НАШЕГО ЛИДЕРСТВА

Найти блестящую бизнес-идею и доказать ее состоятельность за суперкороткий срок — такое под силу только весьма нестандартному предпринимателю.

Chief Time познакомился как раз с таким — **Романом Василенко**.

А он, в свою очередь, рассказал журналу о том, как создать корректный бизнес и вновь найти силы на жизнь и дело, однажды потеряв все

Интервью Тимофей Кареба Фото Юрий Цой

**РОМАН ВАСИЛЕНКО** – финансист, практик, бизнес-тренер, основатель и президент Международной бизнес-академии IBA, президент Международной финансово-консалтинговой компании Life is Good, председатель правления ЖК Best Way. В 1990 году окончил Ярославское высшее военное финансовое училище. С 1996 по 2012 год – окончил курсы MBA в Венгрии, Австрии, Франции, на Кипре, Маврикии, в Швейцарии, США. Основал и возглавил Международную бизнес-академию IBA и получил государственную образовательную лицензию. В настоящее время – аспирант Санкт-Петербургского университета экономики и управления, получает ученую степень кандидата экономических наук. В 2013 году создал компанию Good Life Consulting. В 2014 году создал компанию Life is Good и основал жилищный кооператив Best Way.



**С**егодня Роман является президентом собственной компании Life is Good и председателем правления ЖК Best Way. И его собственный бизнес-путь по праву можно назвать выдающимся.

### **О ЧЕМ ДУМАЕШЬ – ТО И ПОЛУЧАЕШЬ**

#### **Вы начинали карьеру со службы в Вооруженных силах?**

Верно, до 1998 года я служил в Ленинградской военно-морской базе. Моя часть – 17-й флотский экипаж, который был основан еще Петром I. С него начался военно-морской флот нашего государства. Сейчас я офицер запаса: попал под сокращение и уволился с правом ношения формы одежды.

#### **А если бы сокращения не было?**

По большому счету, это была моя воля – уйти в бизнес. Я занялся финансовым консалтингом уже параллельно со службой, устроился в швейцарскую консалтинговую компанию. Там я строил бизнес-карьеру 16 лет.

#### **Когда появилась мысль о собственном бизнесе?**

Она во мне жила достаточно давно, но чтобы создать собственную компанию, нужны огромные усилия, много времени на мозговую штурм и большие деньги. Я носил идею, но не решался. Наверное, потому что меня все устраивало, я всегда очень хорошо зарабатывал.

#### **Что значит «давно»?**

Несколько лет я с этой мыслью засыпал и просыпался. И все-таки решился на собственное дело. В тот момент мне казалось, что одному будет очень трудно, и я взял компаньона. За полгода я сделал больше, чем за три года у бывшего работодателя. Ко мне перешли многие коллеги, так как знали, что я всегда держу слово, – это у меня офицерское. Такой имидж не купишь ни за какие деньги. Старт был настолько мощным, что мы сами не ожидали: за полгода сделали колоссальный подъем. Но удачный взлет вскружил голову моему партнеру. Пока я мотался по регионам, он оформил документы фирмы на себя. После итогового годового мероприятия все случилось как в кино: амбалы посадили меня в микроавтобус, увезли в аэропорт, вот билет, паспорт. Ты здесь больше никто. Пригрозили. А жена как раз беременная была, на седьмом месяце. Конечно, мне пришлось отдать фирму, я не стал тягаться.

#### **Как вы это пережили?**

В том году с января по март у меня ничего не было. Мне пришлось продать квартиру. Было очень жестко. Да, пару месяцев пожили на перловке. До сих пор помню, что пакет этой крупы стоил 15 рублей. Это сейчас я улыбаюсь, а тогда было не до смеха. Вот на этом мы всей семьей жили. Меня очень здорово поддержали близкие. Было сложно, но отношения не только не испортились, а даже крепче стали. Я как военный говорю: мужчина не может воевать на два фронта. У мужчины должен быть тыл – если дома все хорошо, то он будет победителем, будет лидером, будет обеспечивать семью, зарабатывать деньги, потому что свои силы отдает там, где надо.

---

**Я КАК ВОЕННЫЙ ГОВОРЮ: МУЖЧИНА НЕ МОЖЕТ ВОЕВАТЬ НА ДВА ФРОНТА. ЕСЛИ ДОМА ВСЕ В ПОРЯДКЕ, ТО ОН БУДЕТ ПОБЕДИТЕЛЕМ, БУДЕТ ЛИДЕРОМ**

---

У меня вторая семья. С первой сохранились хорошие отношения, я поддерживаю сына. А настоящая семья – это счастье, у нас с женой растут маленькие мальчик и девочка. Четыре года сыну и годик дочке. Жена – самый дорогой и ценный для меня человек, я ее очень люблю. Семья – самое большое мое достижение в жизни.

#### **Как можно на одной перловке жить несколько месяцев?**

За февраль я потерял 7 кг. Хорошо, папа с мамой помогли – они у меня морские офицеры на пенсии. Но, как сказал Козьма Прутков: «Нужда ум вострит!» Когда есть нечего, мозги начинают работать. Если думать только о себе, то больших денег не заработаешь. А если думать о том, как сделать, чтобы людям было хорошо и полезно, то всегда будешь со своим куском хлеба. Размышления многих дней привели меня к идее о недвижимости. Маяковский писал: «Жена, да квартира, да счет текущий – вот Отече-



ство, вот райские кущи!» И я так считаю. Жена, семья, тыл, крыша над головой. Вот что важно: Отечество, Семья, Очаг – главные ценности!

### **НАЙТИ ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ**

#### **И даже после такой истории вы решились на новый бизнес?**

Рейдерский захват моей компании произошел в январе 2014 года. Почти год я сидел у компьютера, думал и создавал то, чего нет у конкурентов и что действительно будет пользоваться спросом, будет полезно людям. Если есть спрос, то будет и бизнес.

#### **Так появился жилищный кооператив Best Way?**

Когда есть голова, есть желание, есть связи, надежные люди, то все, что нужно, быстро появится. Проект как предприятие зародился после того, как в 2014 году меня пригласили в Госдуму на круглый стол, посвященный проблемам молодежи, и далее – на саммит стран ШОС. Тема была такая: «Как сохранить человеческий капитал и предотвратить утечку мозгов из России». Я решил, что нужно создать такую компанию, которая решила бы сразу две задачи: дала россиянам работу и жилье. Дальше стал анализировать: город строится, а люди не могут купить жилье. Нашел систему жилищных кооперативов, но обнаружил, что из-за долгого ожидания они все буксуют. Как профессионал в финансовом консалтинге и маркетинге я решил, что это мой вызов. Я обязан найти новое бизнес-решение. И нашел его.

#### **В чем оно заключается?**

В реализации естественной потребности человека. Если человек вступил в кооператив, то он и так заинтересован в привлечении людей, чтобы быстрее получить свою квартиру. А если ему за это деньги платить, то его мотивация будет в разы сильнее. Активный пайщик, получая квартиру, зарабатывает еще на одну. Я использовал принцип: дай человеку денег, не жадничай – это турбодвигатель нашего ЖК.

#### **И вы не жадничаете?**

Пайщик кому-то рассказал о ЖК – минимальная оплата его рекомендации составит 240 евро за нового вступившего. За второго вступившего человека он получает уже 480 евро. К слову, это хороший способ заработать на квартиру: стартовать с рекоменда-

ций, привлекать людей, получать гонорар. В кооперативе уже есть люди, которые, привлекая людей, заработали себе на квартиру.

#### **Очень напоминает сетевой маркетинг...**

Это он и есть. Только в своем правильном изначальном понимании. Порой его сравнивают с надувательством, с финансовой пирамидой, но это неверно. Надувательством его делают безнравственные люди. Сетевой маркетинг придумали достаточно давно. В мире успешны многие компании, которые продают по сетевой схеме все, что можно себе представить: от зубочисток до автомобилей. Но вот никто до сих пор не объединял такой товар, как жилье, и сетевую схему продаж. Я сделал это первым на рынке.

#### **За какой срок ваши кооперативные товарищи зарабатывают на квартиры?**

Они зарабатывают в среднем по 10 тысяч евро в месяц. На квартиру нужно полгода такой работы. Это самый высокооплачиваемый маркетинг в мире.

#### **Вы понимаете, что озвучиваете шокирующие цифры?**

Я озвучиваю реальные цифры. Все уже работает. И гарантии есть. Мое имя, например, – тоже гарантия. Поскольку, первое – я никогда не был ни в одной финансовой пирамиде. Все компании, в которых я работал, и по сей день работают по сетевому принципу и процветают.

Второе – деньги идут не «дяде», пайщик вносит их на счет ЖК в Сбербанке, который, как вы понимаете, финансовой пирамиде счет не откроет. Есть юридическое лицо, свидетельство о регистрации, уставные документы, регламентированные Гражданским и Жилищным кодексами РФ.

Третье – кооператив не может обанкротиться, его можно только ликвидировать. Сделать это можно, по закону, только если абсолютно все члены согласны. То есть, здесь нельзя потерять вложения: либо недвижимость, либо 100% возврат суммы взноса за квартиру.

И четвертое – открывая это предприятие, я сделал глубокий анализ и собрал команду юристов. Моя задача была – создать дело, где каждая буква в каждом документе соответствует каждому пункту закона.

Сбербанк нас долго проверял, изучал уставные документы. Деньги со счета могут перечисляться только на приобретение

## Гость номера

объектов для пайщиков. Это очень важно. На счете ЖК денег практически не бывает. Стоит онлайн-счетчик: надо пайщику квартиру за три миллиона, а на счете – миллион. Вот очередные пайщики внесли два миллиона. Бух – три миллиона есть: квартира сразу покупается. На счете – снова ноль. Следующий пайщик передвигается на первое место. И все повторяется. Украсть невозможно, и воровать нечего. Всем выгодно, чтобы кооператив процветал. У нас работает целый юридический отдел, три бухгалтера, два секретаря. Все они обеспечивают защиту кооператива: чем дольше и правильнее он будет работать, тем выгоднее всем.

### **Вы понимаете, что вы говорите о какой-то сверхуникальной системе. Звучит слишком фантастично.**

Ничего фантастичного. У нас уже сотни людей в системе. Причем вся система прозрачна, и цифры доступны для членов кооператива. Есть специальная программа, где все отслеживается онлайн.

### **Можно подробнее о механизме работы ЖК?**

Вообще жилищный кооператив – это некоммерческая организация, добровольное объединение людей с целью помочь друг другу в обеспечении жильем. Родной потребительских коопераций считается Англия, производственных – Франция, сельских и бытовых – Германия. Думаю, пришел и наш черед. Жилищный кооператив разработан именно в России, и я его возродил в новом качестве.

Как он работает. Сначала пайщику необходимо внести определенный процент от ориентировочной стоимости жилья, а недостающую сумму денежных средств добавит кооператив из своего паевого фонда и приобретет для пайщика объект недвижимости, оформив ее в свою собственность до полного погашения пайщиком задолженности. Затем приобретенный объект недвижимости передается в пользование члену ЖК, для которого он приобретался. Пайщик осуществляет выплаты, согласно

### **ЖИЛИЩНЫЙ КООПЕРАТИВ**

**«БЕСТ ВЕЙ»** зарегистрирован 29 мая 2014 года в Санкт-Петербурге. ЖК не ведет строительство жилых объектов, он предоставляет пайщикам средства на приобретение жилья. За первые полгода работы ЖК охватил свыше 50 городов. Появилось более 1000 членов кооператива.



## Гость номера

графику платежей, до полного погашения задолженности перед кооперативом. После чего объект недвижимости передается пайщику в собственность.

### Как о ЖК узнают пайщики?

В основном работает сарафанное радио, которое идет от человека к человеку и превращается в колоссальную сеть. Поймите очень важный момент – люди идут, поскольку в итоге стоимость квартиры получается в два раза дешевле, чем через ипотеку. Каждый день в наш ЖК вступает по несколько человек. Появляются довольные клиенты, а довольный клиент приводит 10 новых.

### Вам самому зачем нужно свое дело, тем более если на наемных позициях вы были весьма успешны?

Я работаю в России, родился в Ленинграде, живу в Санкт-Петербурге, у меня прекрасный дом и семья. Объездил весь мир, но люблю родной Питер: он меня устраивает даже со своей погодой. Я патриот своей страны. Мои семинары расписаны на год вперед. Я хочу, чтобы мое имя знали, чтобы мне доверяли. Хочу быть полезным. И однажды я понял, что моя задача – создать такое дело, которое будет славиться.

### ОФИЦЕРСКОЕ ВОСПИТАНИЕ

**Можно представить, как переживали за вас в сложное время родители.**

Моя мама помогала создавать кооператив. До пенсии она работала начальником секретной службы воинской части. Стратегическая морская авиация, лучшая секретная часть Тихоокеанского флота. Мама принципиально очень правильная и честная. И меня учила этому. С родителями в детстве я по всем флотам прошелся: Черноморскому, Тихоокеанскому, Северному, Балтийскому.

### Помогает ли в жизни воспитание, которое дано офицерами?

Конечно. Уже с 17 лет я стал самостоятельным. Поступил в военное училище и больше с родителями никогда не жил. В училище были очень жесткие принципы, чуть ли не дисциплинарный батальон. Когда поступал в училище, прошел конкурс в 20 человек на место. Поступило 1000 человек, а выпустилось всего 500 – это 50% отсева. Ребята уходили со слезами. И это была серьезная мужская школа выживания, а то бог знает, как бы я в жизни приспособился.

### Кроме семьи и бизнеса, что еще составляет вашу жизнь?

Сейчас работаю над диссертацией, мне помогает научный руководитель. Инновационная идея – кооперация и маркетинг в «пристегке». Такого никто еще не делал. В этом году получаю степень кандидата экономических наук. И приступаю к написанию новой книги.

### Сетевой маркетинг в кооперативе – никогда этого никто не делал?

Никогда. Сам удивляюсь, как до сих пор этого никто не придумал. Фантастика. Я всю жизнь смотрел, что бы такое найти, чтобы быть первым. И когда придумал, аж подпрыгнул. Сразу же взялся за реализацию.

---

**КОГДА ЕСТЬ ГОЛОВА,  
ЕСТЬ ЖЕЛАНИЕ,  
ЕСТЬ СВЯЗИ,  
НАДЕЖНЫЕ ЛЮДИ,  
ТО ВСЕ, ЧТО НУЖНО,  
БЫСТРО ПОЯВИТСЯ**

---

### Не боитесь повторения ситуации, что кто-то возьмет вашу схему?

Не боюсь. Специалистов моего уровня в стране нет. А если есть, то они – наемные. Как правило, сетевую компанию создает какой-то бизнесмен, банкир, юрист, и он привлекает сетевиков. Но для того чтобы сетевую компанию сделать успешной, нужно разбираться в ней от и до. Я сетевик с 25-летним стажем успешной работы. Я сам создал и возглавил эту компанию. Чтобы такое повторить, у людей уйдет, может быть, десяток лет.

### За это время вы окажетесь уже в недосытаемости.

Абсолютно. Для успеха важно быть первым. Если иду, то иду до упора. Что бы ни произошло, я иду дальше. В самые трудные моменты я встаю и иду дальше. Это принцип одного из моих ментальных учителей, Томаса Эдисона: «Всегда делай еще один шаг». ♦

