



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.



Сегодня 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 «пристегжке». 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». ♦

