

## Человек должен делать то, что ему нравится

Одна из известных бизнесвумен Иркутска Жанна Владимировна Маценко — сегодня в гостях у еженедельника «Пятница».

Полки книжных магазинов Иркутска буквально ломятся от автобиографий бизнесменов: Киосаки, Вольфган Хойер, Бодо Шефер, Наполеон Хилл, Билл Гейтс, Джим Рон и др. Стоят они, как правило, недешево, но пользуются неизменным спросом. Особенно у молодых амбициозных предпринимателей, мечтающих о собственном бизнесе. История чужого успеха будоражит воображение и побуждает действовать. При этом они даже не задумываются, что у нас в Иркутске есть люди, сумевшие достичь не менее впечатляющих успехов, чем авторы американских бизнес-бестселлеров. Разве не достойна внимания история иркутской студентки медицинского института, которая вместе с мужем сумела создать настоящую бизнес-империю! Знакомьтесь, Жанна Маценко, генеральный директор сети супермаркетов «Все будет О'Кей», SPAR и «Цезарь».

**— Жанна Владимировна, вы когда-нибудь в детстве или юности представляли себя в качестве директора крупнейшей сети?**

— В детстве мы все мечтали, но я уже тогда понимала, что ничего не дается просто так, нужно много работать — так приучили меня в семье. Конечно, предполагать масштабы будущей деятельности в те юные годы я не могла. Но то, что это будет интересно, я знала точно.

Жанна Владимировна росла в большой семье: бабушки, дедушки, дяди, тети, и все очень близко общались. Всех сплачивала семья папиной мамы. Бабушка превыше всего ставила традиционные семейные ценности и в этом духе воспитывала своих детей и внуков. После войны она осталась одна с детьми, но при этом у нее хватало сил помогать братьям, сестрам, племянникам. В семье всегда можно было найти помочь и понимание. Бабушка была в курсе всех проблем и радостей своих родных. И самое главное — она была настоящей труженицей. Всю жизнь работала и детей воспитывала в постоянном труде.

**— Если я просилась на улицу побегать, бабушка говорила: «Конечно, пойдешь, сейчас польем помидоры, потом соберем смородину, и пойдешь бегать».**

Родители тоже работали с утра до вечера, показывая пример: без работы жить невозможно. Жили очень дружно и все делали вместе. Обычно семья встречалась за вечерним столом, где все делились впечатлениями, радостями и печалями.

— Папы не стало десять лет назад, — говорит Жанна Владимировна, — мама, к счастью, жива и здорова. Очень деятельная и проницательная. Все советы ее мы выполняем.

**— Жанна Владимировна, а вы были смелой девочкой или тихоней?**

— Мне очень повезло в жизни, что наш класс в школе № 65 был спортивным. И мы просто не могли быть не смелыми: нужно было постоянно тренироваться, преодолевать свои страхи, принимать участие в соревнованиях. Однажды наш класс победил на областных соревнованиях «Веселые старты», и все мы в качестве победителей поехали отдыхать на море — в лагере «Орленок». Конечно, это заслуга нашего замечательного тренера Валерия Степановича Выборова.

**— Известное имя в Иркутске.**

— Да, он был для нас примером во всем, учил не бояться, не отступать. Он был для нас больше, чем тренер, он был как отец родной. И до сих пор мы классом встречаемся с ним, поздравляем с днем рождения.

Учась в школе, Жанна мечтала о профессии врача. Это был сознательный выбор. Поступила в медицинский институт на самый серьезный — лечебный факультет. Училась увлеченно, с большим интересом.

— Моя специальность — врач-инфекционист. И я постоянно на протяжении всей жизни спрашиваю себя: а как

бы сложилась моя судьба, если бы я пошла работать по специальности? Развернуть ситуацию в обратную сторону очень сложно, но точно знаю: если завтра возникнет необходимость, я готова пойти работать врачом.

**— Ваш медицинский опыт и образование помогают в жизни?**

— Конечно. Медицинский институт — это навсегда, он дает универсальные знания, которые востребованы в любой деятельности.

**— Мы подходим к поворотному моменту в вашей судьбе: почему вы решили заняться бизнесом? Как все начиналось?**

— Вы, наверное, помните 90-е годы. Время было очень тяжелое — в стране происходили глобальные изменения, рушился прежний уклад жизни, целые сферы и отрасли, некоторые профессии оказывались не нужны. Перед многими людьми стояла простая задача — выжить. Мы с мужем были очень молодыми, у нас не было страхов, и мы решили попробовать себя в предпринимательстве. В стране был тотальный дефицит всего. Абсолютно пустые прилавки. И мы начали возить товары из Китая. У нас был небольшой магазин «Альбатрос» на улице Карла Маркса, там, где сейчас ресторан «Швейк».

**— Конечно, помню!**

— Работали круглыми сутками, с энтузиазмом. Правда, родители не разделяли нашего оптимизма, говорили — зачем вам это надо. К тому же это было небезопасно, потому что каждый предприниматель становился объектом интереса со стороны криминала. Но мы работали, и у нас хорошо получалось. Успех вдохновляет работать еще лучше, и это сильнее любого страха. Потом предприятие стало расти, развиваться, появился коллектив. И следом — понимание того, что теперь мы несем ответственность не только за себя, но и за людей. И чем больше коллектив, тем выше ответственность. И удовлетворение, которое приносит работа с людьми, несравнимо ни с чем.

**— А как вы пришли к идеи создания супермаркетов?**

— Мы были вторыми в городе, кто открыл супермаркет. Первый был открыт в очень неудачном месте, на улице Урицкого. Мы наблюдали за всем происходящим и понимали, что так делать нельзя. Мы много ездили по миру и смотрели, как это работает там. В теории мы знали, как надо.

Первый супермаркет «Цезарь» Маценко открыли в 2000 году, как раз во время дефолта. Время было неудачное, но отступать было поздно. Жанна Владимировна вспоминает, как готовились к этому событию, старались красиво оформить полки, чтобы было не хуже, чем за границей. И еще интересное воспоминание: поначалу иркутяне боялись даже зайти, видимо полагая, что это исключительно для богатых.

— Буквально на входе в супермаркет стояли наши сотрудники и уговаривали бабушек просто зайти и посмотреть. Необязательно покупать. И они со страхом смотрели в торговый зал на красивые полки и витрины, для них это было настоящим потрясением. А самое большое удовлетворение мы испытали, когда эти бабушки стали приходить, чтобы купить хлеб, молоко, печенье. Именно тогда мы поняли, что у нас получилось. Это настоящее счастье — видеть, что старшее поколение, не избалованное хорошим сервисом и изобилием, смогло к этому прикоснуться.

Первопроходцем в любом деле быть очень трудно, но и очень интересно. Персонал первого магазина даже не нужно было заставлять или мотивировать, они сами были заинтересованы в успехе. И многие из тех, кто работал в первом супермаркете, работают в компании до сих пор.

И вот прошло без малого 15 лет. Сегодня компания насчитывает более 70 магазинов по всей Иркутской области. И при этом находится в постоянном развитии.

— Ритейл развивается во всем мире, и мы тоже не можем себе позволить стоять на месте. Сейчас появляется много технологий, с помощью которых этот бизнес совершенствуется. Именно поэтому мы запустили сеть

супермаркетов SPAR.

Это международная компания, в основе которой — сотрудничество между независимыми оптовыми компаниями и ритейлерами. Компания аккумулирует опыт многих стран и вырабатывает эффективные технологии.

— Мы присоединились к сети и получили мощный импульс. Понимаем, что продавать, как продавать и кому продавать. В основе технологии — подготовка коллективов для обеспечения работы ритейла. Когда мы заходим в супермаркет, первое, с кем сталкиваемся, это персонал. И если персонал вам понравился, то никаких сложностей с покупкой не возникнет. И на нашем опыте я могу точно сказать — если людям четко поставить цель, они могут сделать все.



Маценко Жанна,  
Иркутск, 2014 год.,  
фотограф: Сергей

— Сколько сейчас человек работает в сети?

— Четыре с половиной тысячи. Как мы говорим: алюминиевый минизавод! У нас хороший центр обучения, что позволяет новичкам быстрее адаптироваться в компании, найти свое место. Коллектив молодой, и все сотрудники находятся в непрерывном процессе обучения. Они посещают семинары, курсы, тренинги. Осваивают опыт коллег и делятся своим опытом.

— А что нового в плане ассортимента?

— Мы постоянно изучаем рынок и хотим, чтобы иркутяне познакомились с широким спектром продуктов, которые уже давно привычны в Европе. Работаем над внедрением опыта американского ритейла. Смысл в том, чтобы человеку не надо было думать, где купить и как приготовить. У них есть огромные магазины кулинарии, где можно купить свежие продукты, а если покупателю некогда готовить, то ему приготовят блюдо прямо в магазине. В нашей сети отделы кулинарии развиты достаточно хорошо, и я мечтаю, что мы со временем сможем познакомить с такими формами торговли иркутян. Чтобы им не нужно было ломать голову, что приготовить на обед. Просто прийти и купить готовое.

— Это замечательная тема. Но наше общество еще достаточно консервативное, люди до сих пор тратят массу времени, стоя за плитой. А ведь это время можно потратить на себя, детей, образование, хобби.

— Мы как раз этим и занимаемся: знакомим с готовыми продуктами и полуфабрикатами. Качественные продукты и готовую еду люди покупают с удовольствием.

— Жанна Владимировна, а что в дальнейших планах?

— Мы хотим, чтобы люди шли в магазины не только за покупками, но и провести время с удобством и комфортом. Как это давно уже сделали на Западе. В Европе, допустим, человек приходит в торговый центр, оставил детей в развлекательной зоне, а сам спокойно идет за покупками. Здесь же можно сходить в кино, посидеть в кафе, отдохнуть у фонтана. Это мировая тенденция! Так родилась идея строительства мегамолла. Мы решили изучить рынок и обратились в международную консалтинговую компанию Collers International, чтобы определить, что нужно горожанам. Эксперты провели маркетинговое исследование, по итогам которого выяснилось, что Иркутску такой торговоразвлекательный центр необходим. Это будет красивый современный комплекс с использованием высоких технологий. Называться он будет Silvermoll. Мы надеемся, что новый центр привлечет огромное количество иркутян.

— Звучит интересно. Когда открытие?

— Открытие планируем на конец года. Думаю, все получится.

Я спросила Жанну Владимировну о благотворительных проектах, и меня поразила скромность ответа. Буквально одним предложением: «Мы живем здесь и не можем оставаться равнодушными к тому, что происходит вокруг». Наверное, это правильно — настоящая благотворительность никогда себя не афиширует. При этом достаточно открыть Интернет и увидеть множество благодарностей в адрес Жанны Маценко от ветеранов войны и труда, детских домов и просто граждан.

— А чем занимаются ваши дети?

— У нас дочь, после школы она уехала учиться в Америку. Мы на нее не давили, предоставив ей право выбора: остаться там или вернуться. Незадолго до окончания университета дочка приехала домой, чтобы принять окончательное решение. Увидев, чем мы занимаемся, поняла, что здесь ей гораздо интереснее. Теперь она работает в нашей компании, используя знания, полученные там.

— Жанна Владимировна, понимаю, вы очень занятой человек, но все-таки — а что остается для души?

**Чем увлекаетесь в свободное время?**

— Я очень люблю цветы.

— **Это видно, достаточно посмотреть на фасад офиса. Здесь кругом цветы. Море цветов!**

— Я всех наших сотрудников сумела пристрастить к разведению цветов. Теперь у нас все цветоводы. Еще я очень люблю свой огород. Мы живем в своем доме, я выращиваю огурцы, редиску, зелень. Люблю экспериментировать: в этом году посадила необыкновенные голландские кабачки. Переживала, вырастут ли они в Сибири. Оказывается, все возможно. Прекрасно выросли, и я всех угождала чудо-кабачками. Очень люблю готовить, стряпаю разные пироги. То есть обычная, нормальная, домашняя жизнь; то, чем все занимаются после работы. Но проблема в том, что работа занимает большую часть моей жизни, а на отдых времени остается совсем немного. Но это нормально: человек должен делать то, что ему нравится, и то, что у него лучше получается. Пока получается — нельзя останавливаться. А когда я вижу, что получается не только у меня, но и у людей вокруг, то я испытываю огромное, ни с чем не сравнимое удовлетворение.

**Новости Прибайкалья - в Вайбере. Только эксклюзив! Подписывайтесь!**

**Читайте нас в Одноклассниках!**

**Читайте нас в Телеграме!**

Автор: Елизавета Старшинина © Babr24 ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ИРКУТСК 13794 15.08.2014, 18:16

URL: <https://babr24.com/?ADE=218715> Bytes: 13174 / 12375 Версия для печати Скачать PDF

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

[irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Автор текста: **Елизавета Старшинина.**

#### **НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:**

Телеграм: @babr24\_link\_bot

Эл.посы: newsbabr@gmail.com

#### **ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:**

эл.посы: bratska.net.net@gmail.com

#### **КОНТАКТЫ**

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24\_link\_bot

эл.посы: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24\_link\_bot

эл.посы: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24\_link\_bot

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: @nsk24\_link\_bot  
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: @tomsk24\_link\_bot  
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

**ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:**

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: @babrobot\_bot  
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)