

«НЕСТАНДАРТНО МЫСЛИТЬ И ВЕРИТЬ В ТО, ЧТО ДЕЛАЕШЬ»: РОМАН БАТАЛОВ - О РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ, ВАЖНОСТИ КОММУНИКАЦИИ И ЛЮБВИ К ALMA MATER

Р.А. Баталов

предприниматель, соучредитель группы компаний Mantera Group



*Внутренний рынок с каждым годом становится все более важным, и прежние бизнес-подходы необходимо адаптировать к этим изменениям. В этом уверен **Роман Баталов**, предприниматель и меценат, входящий в совет директоров Группы Мантера - компании, которая объединила лучшие курорты России в единую экосистему гостеприимства. Какие вызовы стоят сегодня перед российским бизнесом, и что помогает выстраивать эффективное взаимодействие внутри команды? Об этом и о многом другом **Роман Баталов** рассказал в интервью журналу «Международный бизнес».*

Поступила в редакцию: 02.12.2024

Принята к публикации: 07.12.2024

- В 2005 году вы окончили факультет международного бизнеса и делового администрирования МГИМО. Какие знания и навыки, которые вы получили во время учебы, больше всего помогли вашему профессиональному росту?

- Пожалуй, одним из самых полезных оказался навык подходить к проблеме с разных точек зрения. Работа в бизнесе подразумевает, прежде всего, коммуникацию с людьми, чей взгляд на ситуацию или чьи убеждения могут не совпасть с вашими. Посмотреть на происходящее с разных сторон - значит избежать недопонимания и не допустить развития возможного конфликта. Лекции ведущих топ-менеджеров российских и зарубежных компаний, которые мы посещали во время учебы, со временем помогли мне найти ответы на самые разные вопросы. Например, какими качествами должен обладать лидер? В чем секрет успешного бизнеса? В итоге я определил для себя три навыка, определившие мой дальнейший профессиональный рост. Это гибкое мышление, так как в критической ситуации важно быстро, а главное - нестандартно мыслить, адаптируясь к новым условиям. Это эмоциональный интеллект, который позволяет понимать эмоции

и состояние собеседника. И это устойчивость, которая способна поддержать нужный уровень мотивации и помочь быстрее восстановиться, когда все трудности останутся позади.

- Как строилась ваша карьера? Что повлияло на выбор будущей профессии?

- Я родился в Красноярске и уже в старших классах точно знал, что хочу поступать в МГИМО. Ведь только здесь можно получить и классную подготовку по специальности (в моем случае - международный бизнес и деловое администрирование)¹, и в совершенстве овладеть как минимум двумя иностранными языками. Конечно, на мой выбор повлияли и родители - успешные в городе предприниматели. Именно от них я узнал об этом вузе.

Поступать было непросто, но я усердно готовился, так как школьный уровень знаний не позволял мне сдать экзамены без дополнительной подготовки. Могу сказать, что учеба в МГИМО значительно расширила мой кругозор, повлияв и на мои взгляды, и на мою жизнь в целом. Там же я познакомился с будущей женой. «Это наш институт, это наше клеймо, и другого вовеки не нужно», - эта строчка из гимна МГИМО, пожалуй, лучше всего отражает мое отношение к alma mater.

- Сегодня у вашего бизнеса много направлений - недвижимость, ритейл, туристические объекты, агропромышленный сектор, ресторанная деятельность. Как вам удастся развивать столько направлений одновременно? Какие проекты вы бы хотели выделить?

- Бизнес - это система, которую невозможно выстроить, будучи непоследовательным. Ситуация на рынке меняется каждый день, здесь важно быстро принимать решения и адаптироваться к новым условиям. Благодаря разным направлениям деятельности неопределенность проживается гораздо легче, что позволяет сконцентрироваться непосредственно на задачах и их решении. Через трудности проходят все предприниматели, и зачастую в кажущихся безвыходными ситуациях спасает только оптимизм и вера в то, что делаешь. Понимать современные тренды, учиться на своих ошибках, уметь ждать, в конце концов, - все это помогает не останавливаться на достигнутом.

Само собой, справиться со всеми функциями в одиночку невозможно. Поэтому важно уметь делегировать задачи, нанимая компетентных специалистов. Мне повезло: люди, с которыми я работаю, способны грамотно организовывать рабочие процессы, эффективно распределять время и ресурсы, разрабатывать продукты, которые будут пользоваться спросом.

¹ В 2022 году факультет международного бизнеса и делового администрирования (МБДА) был переименован в факультет международного бизнеса (МБ).

- Какие новые идеи и инициативы вы собираетесь реализовать в ближайшей перспективе?

- Меня привлекает идея развития туристической инфраструктуры высочайшего уровня - то, чем славится Группа Мантера. География ее активов широка и разнообразна: от Краснодарского края и Карачаево-Черкесии до Ленинградской области и Дальнего Востока. Помимо управления интегрированными курортами, компания реализует уникальные проекты эногастрономического туризма. Мне подобные инициативы очень близки.

- У вас богатый опыт работы в разных компаниях. Как вы выстраиваете эффективную систему взаимодействия между всеми членами команды?

- Взаимодействие в команде - это не просто обмен информацией. Это процесс, в котором люди стремятся достичь общих целей, и моя задача как руководителя вдохновить их на это. Существует множество стратегий, которые помогают улучшить взаимодействие внутри команды. Однако какой бы ни была эта стратегия, в ее основе всегда будет общее понимание и видение конечного результата наших действий. Мое представление об эффективности команды держится на трех китах. Во-первых, на открытости коммуникации - без доверия и сотрудничества в этом деле никак. Во-вторых, на полноценной обратной связи от коллег, которая помогает членам команды понять, что они делают хорошо, а какие знания необходимо подтянуть, чтобы стать лучше. И, в-третьих, на использовании в работе современных технологий - например, платформ для обмена информацией и приложений по управлению рабочими процессами. Мой опыт показывает, что такой подход позволяет команде работать слаженно и эффективно, давая возможность при этом каждому почувствовать свою значимость. Безусловно, важна и критика. Однако для того чтобы способствовать профессиональному росту сотрудников, она должна быть открытой и конструктивной.

- Как, на ваш взгляд, изменилась российская бизнес-среда за последние годы? Какие вызовы и возможности стоят сегодня перед предпринимателями?

- Вызовов, прямо скажем, предостаточно, но за прошедшее время многие компании научились искать выход и адаптироваться к изменениям. Кто-то меняет логистику и перестраивает цепочки поставок. Кто-то пересматривает инвестиционные планы. Кто-то занимается разработкой альтернатив зарубежному программному обеспечению. В итоге многим предприятиям удалось не просто остаться на плаву, но и развить импортозамещение и выйти на новые рынки. Российские предприниматели, наконец, осознали необходимость инвестировать в технологии: все-таки цифровизация - это важнейший фактор развития и конкурентоспособности бизнеса. Еще одно наблюдение: на фоне восстановления доходов населения начал увеличиваться внутренний спрос, потребители начали

уделять особое внимание качеству. Причем это касается всего: и качества товаров, и качества услуг. Поэтому участники рынка стали внимательнее относиться к запросам аудитории.

Думаю, что в приоритетах большинства бизнесменов сегодня - внедрение цифровых технологий и решение кадрового вопроса при помощи новых образовательных проектов. Таких, например, как Академия «Мантера», при формировании образовательных программ которой была сделана ставка на внутреннюю экспертизу.

- Какую роль, по вашему мнению, играет государственная поддержка в развитии частного бизнеса в России?

- Совершенно точно одну из ключевых. Насколько мне известно, сегодня в приоритете у государства - промышленность и ИТ-индустрия, а также улучшение экологической обстановки и развитие внутреннего туризма. Компании автоматически продлевают лицензию, получают льготные кредиты и отсрочку по уплате страховых взносов. Конечно, для разных направлений бизнеса и меры поддержки разные. Компенсация части затрат по строительству инновационных технопарков, поддержка авиа- и судостроения, субсидии для сельхозпроизводителей - разве все эти меры не могут положительно повлиять на состояние экономики?

- Какие привычки и навыки стоит выработать будущим предпринимателям?

- На мой взгляд, особое внимание стоит уделить коммуникационным навыкам. То, как вы общаетесь с клиентами, инвесторами и даже рядовыми сотрудниками, напрямую влияет на ваш статус. Важны и навыки убеждения, так как выступления перед публикой для предпринимателя так же неизбежны, как для политика. Для того чтобы управлять вниманием аудитории и грамотно доносить до нее нужную информацию, не обойтись без ораторского искусства. Еще один ценный навык в бизнесе - умение заводить нужные связи. Ну и, конечно, эмпатия. Если вы способны сопереживать другим людям, понимать их чувства и нужды, то ваш бизнес будет процветать, несмотря на внешние обстоятельства.