

*Англичанин Гергей
Стюарт 8 лет занимается
в Москве успешным
рекрутинговым бизнесом*

Хочу жить и работать в России



*У англичанина **Гергея Стюарта** занятная биография. Родился в Будапеште, вырос в Лондоне, сейчас работает в Москве, где совместно с российским партнером Анной Хрусталевой открыл рекрутинговую компанию Adelphi, владельцем которой и является. Начал свой жизненный путь в российской столице четыре года тому назад, первые два года работал в качестве регионального директора британской фирмы Cobalt Recruitment, отвечая за ее деятельность в Центральной и Восточной Европе, в том числе и в РФ. Теперь компания Adelphi предоставляет на просторах России, а также стран СНГ и Восточной и Центральной Европы, разнообразные услуги в сфере поиска и подбора персонала. О буднях компании ее управляющий директор **Гергей Стюарт** рассказал корреспонденту журнала BIGMOSCOW.*

– Гергей, первые два года вы работали в Москве в компании Cobalt Recruitment, которая решает в принципе схожие с Adelphi задачи. Что побудило вас открыть собственное дело: личные амбиции, какие-то новые перспективы, что-то еще?

– Вы правы, задачи обеих компаний действительно очень схожи. Но дело не только и не столько в этом. Просто я понял, что, невзирая на экономические нюансы, хочу жить в России. Неизбежно возник вопрос: как там жить, чем заниматься? Находясь в Лондоне, я стал задумываться,

**Мне повезло: я встретил
превосходного бизнес-партнера.**





Я понял, что... хочу жить в России.



какое применение мог бы найти себе в Москве. Интересно, что в Лондоне я работал поваром в одном весьма известном ресторане. Но меня это не устраивало: и зарплата была не слишком, и времени свободного совершенно не оставалось. Вскоре, как только я достаточно хорошо разобрался в ресторанном бизнесе, я понял, что это совершенно не мое. Создание рекрутинговой фирмы показалось мне стоящим делом, пришло ощущение, что я смогу чего-то добиться в этой области. Дело, конечно, непростое, но, с другой стороны, оно не требует крупных вложений и инвестиций, привлечения серьезных активов. Начальные затраты – аренда офиса, покупка компьютеров, оргтехники, наем персонала. То есть речь не идет о каких-то запредельных суммах.

– В вашей компании большой штат сотрудников?



– Сейчас у нас занято 12 человек.

– Это только россияне или есть также граждане других стран?

– У меня работает один англичанин, а если

считать и меня, то англичан двое. Остальные – русские, включая и моего бизнес-партнера.

– Сложно было найти людей для работы в английской рекрутинговой фирме?

– Я бы не сказал. Первая идея заключалась в том, чтобы понять, какая ситуация сложилась в России в сфере, в которую я намерен был окунуться, чтобы развивать бизнес с нуля. Это получилось. Причем первая команда была создана именно в Лондоне, но, когда пришло время перебираться в Россию, выяснилось,

Наше предприятие выросло с 3–4 до 12 сотрудников, что означает ежегодный рост в 30–40%.



... О компании Adelphi



**Москва меня
очень впечатлила.**



что, например, одна русская девушка не хотела покидать Англию. Потом оказалось, что вообще мало кто хотел оттуда уезжать. Поэтому в России пришлось создавать совершенно новую команду. Первоначально нас было трое-четверо. Потом мне повезло: встретил превосходного бизнес-партнера – Анну Хрусталеву. Она иначе относится к бизнесу, чем большинство рекрутеров, которые думают лишь о сиюминутной выгоде. Анна смотрит на проблему гораздо шире. Ей интересны сами производственные процессы, тем более что мы оба тогда занимались рынком недвижимости. Так что не могу сказать, что интенсивно искал пар-

тнера. Она просто появилась в нужном месте в нужное время.

– Каким образом и каких именно менеджеров подбирает Adelphi? Какие компании являются вашими клиентами – только российские или также зарубежные, которые действуют в РФ?

– У нас специализация. Каждый наш сотрудник, консультант специализируется на каком-то одном конкретном направлении. Они ведут поиск менеджеров среднего и высшего звена – топ-менеджеров, которые получают зарплаты, например, от 100 тысяч рублей до 1 200 тысяч ру-

Мнение



Владимир Царьков,
президент кадрового
холдинга «ПРОФИЛЬ»,
доктор исторических
наук



Московскому рынку услуг по подбору персонала исполнилось чуть больше 25 лет – своеобразный юбилей. За этот относительно небольшой период времени была создана широкая инфраструктура: небольшие кадровые компании последовательно превратились в крупные холдинги. Успешно развиваются узкопрофилированные рекрутинговые агентства, многие из них объединены в профессиональные организации рекрутеров, и их деятельность обеспечивают специализированные социальные сети, мощные «рабочие» сайты,



**И российские, и международные компании
требуют в первую очередь
качественной работы.**



блей. Секторы разные: фармацевтика, недвижимость, розничные сети продаж и IT. Сюда следует отнести также финансовые и бухгалтерские позиции, которые присутствуют во всех секторах. 70 процентов нашего бизнеса – это международные компании.

– Можете сказать, в какой сфере к вам поступает в России больше всего заявок на подбор ведущих менеджеров и других специалистов?

– Это сложно, ведь многое зависит от конкретного сектора. Взять, допустим, недвижимость. Здесь, скорее всего, сейчас может идти речь о замене тех людей, которые прежде занимались действующими объекта-

ми. Если четыре года назад можно было исходить из того, что какой-то торговый центр будет неизбежно полностью заполнен арендаторами, то теперь ситуация изменилась. Теперь за арендатора нужно бороться, нужны новые контракты, а значит, и новые люди, которые будут этим заниматься, которые не будут сидеть сложа руки, а займут активную наступательную позицию.

– Думается, что подбор кадров в условиях нынешней ситуации в России – непростое дело. Кризисное развитие, санкции, падение рубля как-то отразились на деятельности вашей компании? Похоже, фирмы сейчас не особенно го-

Эксперт



Наталья Сторожева,
генеральный
директор Центра
развития бизнеса
и карьеры
«Перспектива»



По сравнению с европейским рынком рекрутинга российский меньше, несмотря на большее население страны. Эксперты объясняют это по-разному. Но я считаю, что он пока уступает потому, что для любой европейской компании естественно за подбором персонала обращаться в агентства. Они не держат в штате рекрутеров – это почти то же, что содержать в компании пожарного или полицейского. В российских же компаниях все еще сохраняется огромное



... О Гергее Стюарте



рят желанием набирать персонал?

– Да, это правда. Но дело в том, что российский рекрутинговый рынок сейчас уже достаточно развит. В любом случае он гораздо шире, чем в то время, когда я начинал. Ведь наше предприятие выросло с 3–4 до 12 сотрудников, что означает ежегодный рост в 30–40 процентов. И это в условиях именно нынешней экономической ситуации в России. Почему так произошло? Во-первых, существуют определен-

ные требования рынка, и их просто следует понимать. Скажем, компании, работающие в таком сегменте, как фармацевтика, ощущают себя на рынке хорошо, планируя новые бизнесы, развивая новые продукты, реализуя новый маркетинг. Если говорить о более ограниченных рынках, таких, как недвижимость, то там ситуация иная. Там также требуются высококлассные специалисты, но другого профиля. Если три года назад были востребованы менеджеры, которые занимались поиском



земельных участков, сооружением бизнес-центров или офисных зданий, то сейчас по этим позициям мы просто выходим на ноль. Сейчас все усилия направлены на то, чтобы получать как можно больше доходов от уже действующих объектов. Так что рынок рабочей силы есть, просто речь идет о том, чтобы найти таких людей, которые не просто в настоящее время свободны и сидят без работы, а которые выполняют работу на современном этапе лучше, качественнее. Вот именно таких работников следует покупать.

чем в ситуации, складывавшейся до 2008 года. Тогда рынок в России бурно развивался, и у людей появились явно нереалистичные ожидания. Некоторые компании платили своим топ-менеджерам просто бешеные деньги. Теперь времена изменились. Но при этом следует отметить, что зарплаты в рублях не падали, они сокращались по двум другим направлениям: по валютному содержанию, поскольку рубль падал, и с точки зрения потребительской корзины, поскольку продукты питания дорожали. Так что я бы не сказал, что в России зарплаты в рублях особенно падают.

Если приезжают друзья из Лондона, я приглашаю их в русский ресторан, а также в грузинский.

– Другой аспект этого вопроса: хорошему менеджеру нужно платить хорошую зарплату, и, вероятно, не все компании к этому готовы?

– Это так. Но с другой стороны, сейчас очень мало таких кандидатов на рабочее место, которые выдвигают нереальные требования. В какой-то степени в этом плане в настоящее время даже несколько легче,

– Есть ли у Adelphi конкретные планы на будущее в России? Считаете ли вы российский рынок перспективным?

– Сейчас самое важное – проявлять терпение. Во-первых, я верю в большие возможности России. Если бы это было не так, я бы не открыл бизнес именно здесь. По моей оценке, перспективы есть, но мы их почувствуем, предположительно,



года через два-три, когда реально ощутим результаты нашей повседневной работы. Кризисная ситуация хороша тем, что в такое время более слабый конкурент уходит с рынка. Во-вторых, нынешняя ситуация открывает возможность для создания доверительных отношений с клиентами, что всегда окупается сторицей. В-третьих, уровень компетенции на российском рынке все же несколько ниже, чем на более развитых рынках в ряде других стран. Именно за счет этого наша компания выросла в четыре раза. Очевидно, одна из причин в том, что наши клиенты осознавали: мы предоставляем им услуги более высокого качества, чем другие фирмы. Ведь и российские, и международные компании требуют в первую очередь качественной работы. Они действительно этого хотят, и рынок к этому готов.

– Вы превосходно говорите по-русски. Где изучали язык и почему выбрали именно русский? Знание русского сильно помогает в работе?

– Русский я вообще-то стал учить еще в школе в Лондоне. Трудно точно сформулировать, почему я сделал именно такой выбор. В этом был даже своего рода элемент экзотики. Все происходило в 1990-е годы, Россия была на слуху, всегда присутствовала в новостях, и я подумал:

а почему бы и нет? Если есть такая возможность, то почему не попробовать нечто другое, изучать не только немецкий или французский? Потом я приехал в Россию в рамках студенческих обменов, и мне здесь понравилось. Я бы не сказал, что сразу влюбился в Россию, но Москва меня очень впечатлила. Это вроде как бы другой мир, но на самом деле тот же самый, очень похожий на европейский. И я подумал, что мне нужно быть в России, понять, как живут тут люди. А со временем пришел к выводу, что чувствую себя здесь очень комфортно. Именно поэтому я здесь. Но не сказал бы, что в России очень легко жить во всех отношениях, есть вещи, которые просто раздражают.

– Например?

– Например, когда мне пришлось получить разрешение на временное проживание в РФ, я потратил на это три месяца: терял много рабочего времени, простаивал в различных очередях в учреждениях, где люди, бывало, предлагали продать свое место в этой очереди... В такие моменты понимаешь, что есть, конечно, свои сложности, которые нужно преодолевать. Однако это не меняет общей положительной картины. Мне нравится, что русские очень эмоциональны, открыты по сравнению, скажем, с англичанами. Мне импонирует прямолинейность русских.



**Мне импонирует
прямолинейность русских.**



Поначалу может создаться впечатление, что россияне грубоватые, но на самом деле они просто честные. Допустим, если у обслуживающего вас официанта плохое настроение, вы об этом, вероятно, узнаете. И подобный прямолинейный подход мне даже импонирует.

Так что бизнес – это хорошо, но я нахожусь в России не только для этого. Есть много других стран, где можно выстраивать бизнес, и я не исключаю, что существуют государства, где этим заниматься сегодня даже выгоднее, чем в России. Однако тем не менее я здесь.

– Знаете ли вы зарубежных бизнесменов, которые вполне обходятся в России без знания русского?

– Считаю, что любой человек, приезжающий в Москву минимум на два-три года, должен изучать русский язык. Причем не для ведения бизнеса, а для жизни. Нужно общаться с людьми, жить с ними единой жизнью, а не чувствовать себя своего рода островом в стране, в которой находишься. Что же касается деловых связей, то экспатам, не обладающим знаниями русского языка, развивать их весьма затруднительно.

– Какими впечатлениями от Москвы можете поделиться? Как проводите свободное время, блюда какой кухни предпочитаете?

– Москва сильно изменилась за последние 10 лет, город очень динамично развивается. Я много занимался спортом, особенно летом. Мне важно иногда почувствовать себя свободным от этого супергорода. Поэтому люблю места, подобные зеленому парку Горького в центре столицы, люблю Нескучный сад, недалеко от которого живу. Но все же бизнес – это, видимо, основная часть моей жизни.

Мне нравится представленная в Москве самая разнообразная кухня. Если приезжают друзья из Лондона, я обязательно приглашаю их в какой-нибудь настоящий русский ресторан, а также в грузинский, в ресторан восточной кухни. В Европе не встретишь столь вкусной грузинской, восточной кухни, как в Москве. А вот итальянские и французские рестораны здесь по качеству хуже, а по цене дороже, чем в Европе. Но это вполне можно пережить. ■