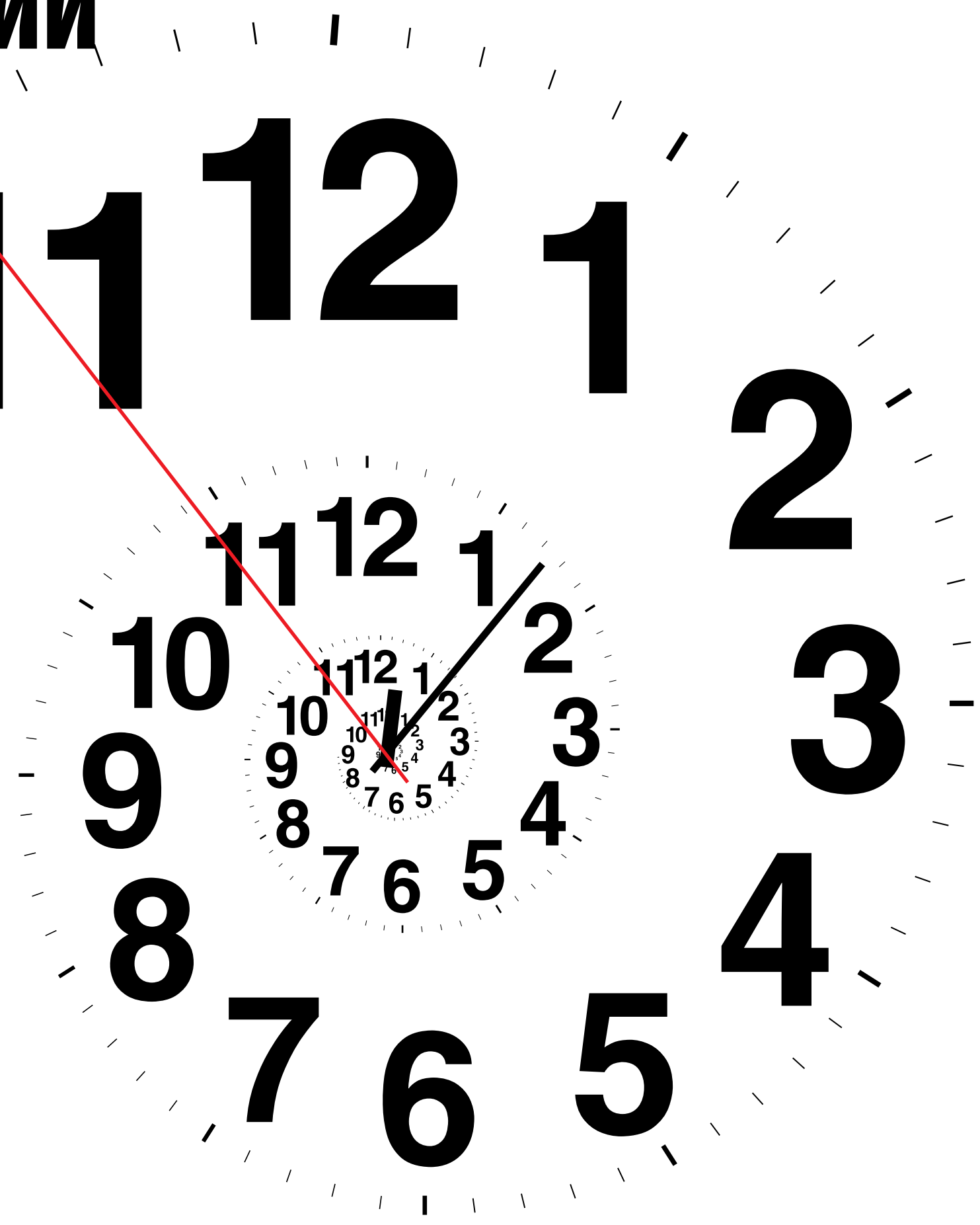


САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КОМПАНИИ

Четверг, 27 июня 2013 №110
(№5141 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13-44
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

10
9
8



BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО Банк ВТБ

Реклама

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО Страховая компания «Альянс»

Реклама

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «Хуа-Жень Группа»

группа компаний
ХУА ЖЭНЬ

Реклама

«У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КИТАЙСКОГО БИЗНЕСА ЕЩЕ МАЛО ИНФОРМАЦИИ ОБ УСЛОВИЯХ РАБОТЫ В РОССИИ»

ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ХУА ЖЭНЬ» ВАН ЛИНАНЬ СЧИТАЕТ, ЧТО БОЛЬШЕ ВСЕГО КИТАЙСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ ВОЛНУЮТ ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В НАШЕЙ СТРАНЕ. ГОСПОДИН ЛИНАНЬ РАССКАЗАЛ ВГ ОБ ИСТОРИИ, ТЕКУЩИХ ПРОЕКТАХ И ПЛАНАХ ГРУППЫ, СРЕДИ КОТОРЫХ — ЗАПУСК КОНСАЛТИНГОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ, ЖЕЛАЮЩИХ РАБОТАТЬ В РОССИИ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Расскажите о вашей компании. Как давно она работает в Санкт-Петербурге?

ВАН ЛИНАНЬ: Международная группа компаний «Хуа Жэнь» более двадцати лет работает в России и является одной из первых компаний с китайским капиталом в Санкт-Петербурге. Основными направлениями деятельности являются девелопмент и ресторанный бизнес.

ВГ: Как вы начали работать в России?

В. Л.: Я учился в Санкт-Петербургском аграрном университете. После окончания экономического факультета мы с однокурсниками из Китая создали компанию «Хуа Жэнь». До 1998 года мы занимались торговлей. Привозили высококачественный текстиль из Китая, поставляли его в главные торговые центры Санкт-Петербурга на тот момент — Гостиный Двор, «Пассаж», ДЛТ и еще в сотню других магазинов города. «Хуа Жэнь» занимала 30–40% петербургского рынка. Но в 1998 году случился кризис, курс валют сильно упал, торговля стала невыгодна, и мы начали заниматься инвестиционными проектами. Выкупили коммерческие здания, реконструировали их, а потом сдавали в аренду или продавали. В то время мы купили здание на Большой Конюшенной улице, запустили проект на Таллинской улице, где сейчас находится центральный офис компании. В общей сложности в нашем портфеле было четыре здания. Мы перестраивали их под бизнес-центры и мини-гостиницы. Последние несколько лет мы занимаемся девелопментом жилой недвижимости. В этой области наш холдинг реализует сразу три проекта: коттеджный поселок «Мариинская усадьба», дом бизнес-класса Pushkin House и комплекс таунхаусов «Есенин Village».

ВГ: Расскажите об этих проектах.

В. Л.: Флагманским для нас является коттеджный поселок «Мариинская усадьба», расположенный неподалеку от Павловска и Пушкина. Кирпичные дома площадью от 168 до 252 кв. м строятся в стиле англий-

ского и французского классицизма. Строительство первой очереди завершено в прошлом году, всего очередей будет четыре. Второй проект — это Pushkin House — дом бизнес-класса на 80 квартир в центре Пушкина на Оранжевой улице. Весь Пушкин малоэтажен, поэтому мы не стали нарушать архитектурный ландшафт, спроектировав пятиэтажное здание с высокими потолками, просторными кухнями-гостиными, остекленными балконами. Особенность дома — видовые квартиры с мансардами с окнами на дендрарий. В течение 5–10 лет мы запустим еще несколько проектов. Речь идет о строительстве социального жилья и таунхаусов.

ВГ: Вы сказали о планах группы компаний на развитие жилья экономкласса. Как, по вашему мнению, будет развиваться этот сегмент?

В. Л.: Я считаю, что в течение ближайших 5–10 лет рынок жилья экономкласса Петербурга будет расти, поэтому мы планируем развивать именно это направление. В нашем первом проекте экономкласса «Есенин Village» стоимость квартиры в таунхаусе площадью 77 кв. м начинается от 1,5 млн рублей. Стоит отметить, что в эту стоимость входит и земельный участок. Сейчас до официального старта продаж открыт лист ожидания, и интерес к проекту очень высок. Это говорит о его конкурентоспособности.

ВГ: Среди приоритетных направлений деятельности, помимо строительства, вы выделяете ресторанный бизнес. Каковы планы по развитию этого направления на ближайшие несколько лет?

В. Л.: Холдинг «Хуа Жэнь» имеет многолетний успешный опыт в ресторанном бизнесе — ресторан «Лотос» уже несколько лет входит в число лучших заведений китайской кухни в Санкт-Петербурге. В наших планах создание большой сети ресторанов «Нихао» с современным дизайном и китайской кухней высочайшего уровня. Сейчас уже открылись первые два ресторана на Невском, 78, и Невском, 112, а в июле откроется третье заведение

«Нихао» по адресу Невский, 160. Главный проспект для открытия первых ресторанов был выбран с целью привлечь внимание аудитории. В дальнейшем мы планируем расширяться и в спальные районы. До конца 2014 года мы планируем открыть около двадцати заведений. Объем инвестиций в проект составит около 200 млн рублей.

ВГ: В чем смысл названия ресторанов и их особенность?

В. Л.: «Нихао» переводится с китайского как «здравствуй». Такое название выбрано не случайно. Мы хотим, чтобы рестораны «Нихао» стали знакомством петербуржцев с аутентичной домашней китайской кухней. При разработке интерьера мы решили не связывать его с характером кухни заведения, а создать наиболее комфортную и привычную обстановку для жителей и гостей города. Я думаю, что Петербургу не хватало таких заведений, и мы с успехом восполним этот пробел.

ВГ: Недавно одна из китайских компаний объявила о проекте создания индустриального парка в Ленобласти. Считаете ли вы это направление перспективным?

В. Л.: В Китае есть государственная программа по созданию технопарков в различных странах. Продукция китайского производства имеет низкую стоимость, поэтому пользуется спросом на международном рынке. Китайское правительство планирует открыть около 100 китайских технопарков по всему миру. В России это направление только развивается.

ВГ: Что представляет собой китайский технопарк?

В. Л.: Каждый китайский технопарк объединяет предприятия, работающие в рамках одного направления. Только так можно добиться максимального снижения себестоимости конечной продукции. У каждого технопарка есть своя управляющая компания. В Китае в каждом городе есть несколько узкоспециализированных технопарков. Так, есть технопарки по производству автозапчастей, лекарств, одежды и других товарных групп.

ВГ: Есть ли в вашем портфеле подобные проекты?

В. Л.: В настоящий момент мы рассматриваем возможность запуска технопарка в Ленобласти. У нас есть предварительный проект, для доработки документа нам нужно еще два-три месяца.

ВГ: Вы являетесь первым вице-президентом Делового клуба Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). В чем состоит ее основная функция?

В. Л.: Основная цель этой организации заключается в укреплении сотрудничества российского и китайского делового сообщества, в содействии развитию совместного бизнеса, в развитии культурного сотрудничества и укреплении дружбы и взаимопонимания. Я принимаю активное участие в сотрудничестве между нашими странами. «Хуа Жэнь», имея многолетний опыт работы в России, оказывает консультационную помощь китайским компаниям при выходе на российский рынок.

ВГ: С какими сложностями чаще всего сталкиваются китайские компании при открытии бизнеса в России?

В. Л.: У представителей китайского бизнеса еще мало информации об условиях работы в России, больше всего их волнуют вопросы безопасности ведения бизнеса. Речь идет об административном влиянии, государственной поддержке проектов, законодательстве, налоговой политике. Это основной круг вопросов. В планах «Хуа Жэнь» запуск направления в области консалтинга для китайских компаний, которые хотят работать в России. Мы будем предоставлять консалтинговые услуги «под ключ», начиная с регистрации компании до запуска производства. В число этих услуг входит организация юридического сопровождения, проведение маркетинговых исследований рынка сбыта, организация системы продаж, консультации в области налоговой системы. Однако консалтинг необходим и российским компаниям, для них актуален поиск надежных поставщиков и производителей в Китае. Поэтому я считаю, что у «Хуа Жэнь» большие перспективы. ■