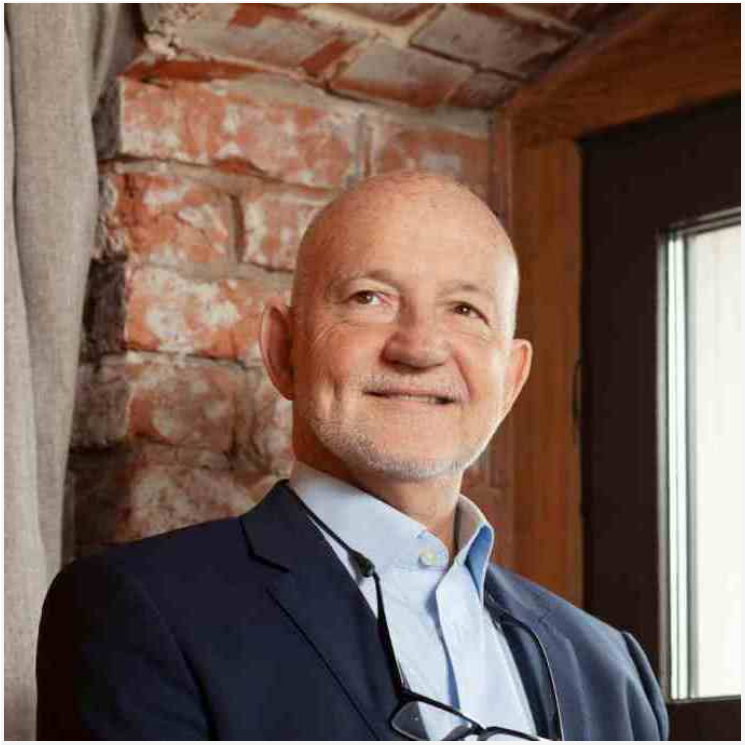


01.03.2025

Ростислав Ордóвский-Танаéвский Блáнко: «Мы создали индустрию гостеприимства в России»

Потомок русских и испанских эмигрантов, родившийся в Венесуэле, Ростислав Ордовский-Танаевский Бланко никогда не предполагал, что ему представится шанс вернуться на землю своих предков, в Россию, стать президентом корпорации «Ростик Групп» и председателем совета директоров ПАО «Росинтер Ресторантс Холдинг». Его считают основателем сети ресторанов быстрого обслуживания, работающих под такими известными всей стране брендами, как «Ростик’с», «Патио Пицца», Subway и др. В эксклюзивном интервью BM Moscow Foresight Ростислав Вадимович рассказал о своём бизнесе в России.

Ваш бизнес сегодня — в Америке и Европе, дом — в России. Ваша жена — русская, дети выросли в России. При этом известно, что ваша мама — испанка, а сами вы родом из Венесуэлы. Вы чувствуете себя русским в России?

— Когда-то этот вопрос для меня был экзистенциальным. Быть носителем трёх культур и при этом осознать и принять свою идентичность было сложно. Если Испания и Венесуэла связаны между собой исторически, то Россия — совершенно другая страна. Я долго искал ответ на этот вопрос, но он пришёл в один момент и оказался очень прост: однажды я спускался на лифте Центра международной торговли в Москве и осознал, что я люблю и Россию, и

Венесуэлу, и Испанию. В России я чувствую себя русским, в Венесуэле — венесуэльцем. Это был далёкий 1991 год. Интересно то, что за границей меня называют «el russo», а здесь никому в голову не придёт назвать меня испанцем или венесуэльцем.

Мои мама (испанка) и папа (русский) были согласны в том, чтобы передать мне любовь к России. Мама почти не говорила по-русски, но именно она нашла для меня сначала русскую няню, а затем русскую гувернантку. Далее я пошёл учиться в русскую приходскую школу. В моём домашнем окружении звучала в основном русская речь. Русская школа, диаспора, церковь… Я помню, в 11 лет, на рождественской ёлке, я, стоя в косоворотке, с изображением двуглавого орла за спиной и триколором, читал стихотворение моего дяди из Канады:

«Бокал свой заздравный я вновь поднимаю

И пью за Отечество, славную Русь!

Хотя и её я почти что не знаю,

Но именем этим повсюду горжусь».

Вот в такой атмосфере прошло моё детство и взросление.


РОСТИК'С
ПРЕДПРИЯТИЕ БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Вы часто рассказываете о том, что ваш прадед Николай Александрович Ордовский-Танаевский, последний губернатор Тобольска, после Февральской революции эмигрировал в Европу. Помнят ли сегодня вашего именитого предка на родине?

Да, конечно. В том доме, откуда в 1917 году уехал мой прадед (Дом губернатора), создан музей. И, конечно, там есть его вещи, его фото, рассказывают о его жизни и жизни предыдущих губернаторов. Оттуда в 1917 году мой прадед Николай Александрович отпустил заключённых по первому распоряжению Временного правительства и большевиков, попрощался с народом и уехал в Петербург, где его арестовали. Впоследствии в этом же доме до расстрела жила царская семья.

Вам было 24 года, когда вы, инженер-химик, впервые решили приехать в Советский Союз. У вас уже было опредёленное восприятие России, насколько оно отличалось от реальности?

Абсолютно отличалось. Белая эмиграция жила теми традициями, правилами, которые нам передавали отцы и деды. И Советский союз мы представляли как страну очень жёсткую, чёткую, строгую… Я даже представить себе не мог до приезда в Россию, что здесь есть чёрный рынок, многое можно купить «из-под полы», это был шок!

И вот вы в СССР… Почему вдруг решили ехать на кинофестиваль?

В феврале 1984 года мне позвонили из советского посольства от торгового атташе Валерия Васильевича Легонькова и пригласили на кинофестиваль стран Азии, Африки, Латинской Америки в Ташкент. Этот звонок стал для меня судьбоносным. В то время в Каракасе у меня с партнёрами была студия кинопроката, мы занимались тиражированием кассет и дубляжом фильмов, получили эксклюзивные права на представление Walt Disney в Венесуэле. Я был в теме. В посольстве знали, что есть венесуэлец русского происхождения, и хотели, чтобы я у них купил права на несколько фильмов для показа в Венесуэле. Так я и оказался на кинофестивале.

Правда ли, что вначале ваш бизнес в России был связан с клиникой Святослава Фёдорова?

Я приехал в Россию не для бизнеса, а с желанием увидеть страну своих предков и найти родню.

Мой друг и брат по духу, русский немец Жорж Ган, уже в то время преуспевающий офтальмолог, попросил меня найти в Союзе и пригласить на конгресс офтальмологов в Венесуэле Святослава Фёдорова. Фёдоров, конечно, произвел фурор в

Каракасе, потом я отправлял делегацию венесуэльских врачей к нему на обучение, и так далее. Это был первый проект, после которого я понял, что в России можно что-то создать.

Дальше были уже известные истории: у меня закончилась плёнка Kodak, и я нигде не мог её купить и тем более не мог одновременно проявить и напечатать фотографии, так как это были разные сферы услуг. После долгих поисков в Москве, я, наконец, смог купить плёнку Orwo. Я сделал кучу фотографий семьи, но в Венесуэле эту плёнку просто не смогли проявить, так как технологии проявки, которые в то время использовал Kodak, ушли далеко вперёд.

Второе: находясь в России, я не пользовался услугами сопровождающего и однажды пошёл поужинать, а ресторан закрыт на спецобслуживание. На следующий день иду в другой ресторан — закрыто на обед… Потом я уже освоился, показывал удостоверение прессы, и меня пускали в любое время, но в голове уже была идея о том, что неплохо было бы открыть ресторан.

Так со временем я привез Kodak в Россию, а ещё через несколько лет, когда я возил наших советских партнёров по первым совместным предприятиям с Kodak во Францию (Kodak в России курировало французское отделение), мы ужинали в испанском ресторане на Монмартре, и они с восхищением говорили о том, как было бы здорово открыть в городах России что-то подобное. Я нашёл в Венесуэле такого же сумасшедшего, как и я, которому понравилась эта идея. Он в Венесуэле построил ресторан, потом его разобрал, отправил двумя контейнерами в Санкт-Петербург морем, затем в Москву — железной дорогой, и за две недели в фойе гостиницы «Москва» мы собрали первый ресторан «Испанский уголок». Вот так, с авантюры, началась моя история ресторатора.


il ПАТИО

А как пришла идея открыть «Ростик’с»? От высокой кухни — к курочке.

Ещё после первого приезда в Союз в 1984 году, у меня была идея сделать сеть ресторанов быстрого обслуживания, что-то доступное и массовое, не элитное. Мой знакомый, Давид Эпельбаум, который создал сеть Tropi Burger и был лидером ресторанной отрасли Венесуэлы, вывел меня на «Бургер Кинг». Там идея понравилась, и мы начали планировать открытие «Бургер Кинга» в Союзе. Мы работали над проектом три года, уже всё было определено… Однако в 1987 году «Бургер кинг» приостановил проект из-за высоких (по их мнению) рисков. И в это же время я узнал, что на Пушкинской площади строится «Макдоналдс». Тогда мы поняли, что в этой нише уже есть сильный игрок, «Бургер кинг» сюда уже не пойдёт, и начали придумывать другой проект.

Решили, что откроем ресторан быстрого обслуживания, где основным блюдом будет курица. Мой одноклассник из кадетского корпуса, инженер-строитель Макс Эзэйза, занимался строительством ресторанов Arturo (главный конкурент KFC) в Венесуэле. Он приехал в Россию, с ним приехали ещё несколько человек, которые работали в этой сфере в Венесуэле, и в 1993 году мы открыли «Ростик’с» в ГУМе.

Почему в ГУМе? Там же очень дорогая аренда!

Тогда ГУМ был центром вселенной. Мне надо было что-то конкурентное с «Макдоналдсом» на Пушкинской площади. Аренда была бешеная, но мне было не важно, сколько я заработаю. Нужна была реклама. Этот «Ростик’с» окупился в итоге за 1,5 года.

«Ростик’с» — именной бренд, откуда «с» в конце?

Мне бы даже в голову не пришло взять своё имя в название проекта, коллеги из моего окружения настояли на этом названии. По стратегии мы делали именно русскую сеть, в противовес западным сетям. Ростик — коротко, понятно! В те времена была мода на всё западное, это хорошо продавалось, поэтому нужно было дать некий «заморский» вкус. Исторически в России использовали «с» как элемент некой «иностранности», поэтому мы добавили в название «с». Вот и вся история.

А как создавался знаменитый бренд «IL Патио»?

Мой брат, Дмитрий Ордовский-Танаевский, который после моего приезда в Россию стал мне не просто братом, но и

другом и партнёром, как-то пригласил меня поесть пиццу в Москве, и то блюдо, что я попробовал, было очень далеко от настоящей итальянской пиццы. И тогда спонтанно пришла идея открыть в Москве настоящую пиццерию. Опять же, в Венесуэле, я собрал команду, и в 1993 году мы открыли на Волхонке «Патио Пиццу» (сегодня — «IL Патио») около бассейна и Пушкинского музея. Это был фурор! Мы открылись в 12, а уже в 16 часов закончились все продукты. И пришлось закрыться ещё до наступления вечера.

Вы сразу задумали «Патио Пиццу» как сеть?

Да, «Ростик'с» и «Патио Пицца» изначально разрабатывались как сеть, еще «Комби'с» (сегодня Subway). Но параллельно были и несетевые проекты: «Испанский уголок», Le Chalet, «Американский бар и гриль». Со временем пришло понимание, что я работаю на нескольких фронтах, а надо сосредоточиться на чём-то одном, поэтому я остановился на сетевых проектах.

А почему продали «Ростик'с»? Поступило хорошее предложение или устали от формата?

Я прекрасно понимал, что для конкурентного развития «Ростик'с» нужны иные масштабы инвестиций. И даже с учётом доходов от других проектов (Kodak, «Патио Пицца»), собственных средств было недостаточно. Я планировал выйти на IPO в Нью-Йорке, но дефолт 1998 года перечеркнул мои планы. Разными путями пытался привлечь капитал, но всё равно это была только малая часть денег, которые нужны были для того, чтобы развивать сеть в условиях конкуренции с «Макдоналдсом» и KFC. Поэтому для сохранения и для здоровья бренда я принял очень сложное и болезненное для моего эго решение о продаже «Ростик'с». Но это решение было правильным.

Yum! Brands (владелец бренда KFC) неоднократно пытался купить у меня бизнес, но безуспешно. Однажды президент Yum! Brands Дэвид Новак приехал в Москву, и мы в итоге договорились.

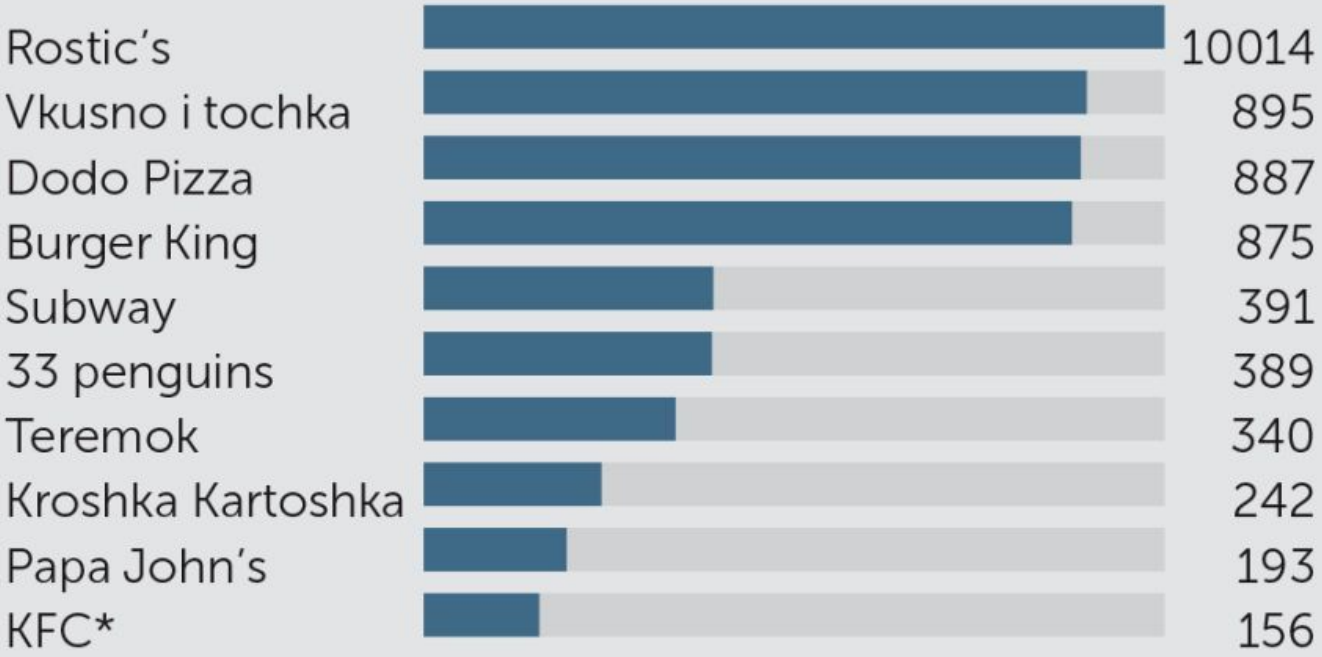
У вас несколько проектов: «Росинтер Ресторантс», RIG Restaurants, «Чикен Фэктори», «Корпэстейт», ранее были Kodak, Disney… какой из них самый любимый, а какой самый удачный?

Конечно, «Росинтер», через него мы создали индустрию гостеприимства в России и оставили свой след в истории однозначно. Пожалуй, еще Le chalet — ресторан высокой кухни. Еще Walt Disney, нам было 24 года, почти пацаны, мы развернули такой успешный бизнес в Венесуэле. Я средний управленец, но хороший предприниматель, мои сильные стороны — нюх, умение создавать, это дано мне от родителей и от Бога, и в дополнение уже приобретённые знания в

области управления и финансов. Все проекты, которые названы, в своё время занимали особое место в моей душе. Например, когда говорят «IL Патио», я вспоминаю, как мы укладывали плитку в 3 утра перед открытием первой «Патио Пиццы»…

TOP-10 fast food chains in Russia by number of outlets

Data for September 2024, pcs.



*After the American owner of KFC left Russia, some of the restaurants opened under the franchise continue to operate under a commercial concession agreement.

Почему в ваших ресторанах нет русских блюд?

Я очень уважаю русскую кухню, но я не чувствую её так, как, например, итальянскую или японскую. Я рос в иных кулинарных традициях и поэтому счёл неправильным представить русскую кухню в России. Но попытки были, был проект «1-2-3 кафе» с русской кухней.

С вашим именем связаны и другие крупные проекты. Например, «Карлсон Туризм», который, в отличие от ресторанов, не ориентируется на массового потребителя, во всяком случае, раньше вы довольствовались нишей индивидуальных туров. Сейчас, когда Запад ограничил выезд россиян за границу, собираетесь ли что-то менять, скажем, переключиться на внутренний туризм в России?

«Карлсон туризм» тоже появился в моей жизни «случайно». В 1995 году мы купили франшизу американских ресторанов TGI FRIDAY'S, при этом купили для того, чтобы выйти на другой профессиональный уровень, получив от них базу знаний. Этим брендом управляла Группа «Carlson», её главным бизнесом был туризм и сеть отелей Radisson. Мы стали партнёрами, а в 1998 году, когда после дефолта никто не понимал, как дальше работать в России, партнёры предложили мне забрать бизнес. С моим братом Константином мы за пять лет превратили его в преуспевающее предприятие, которое работает и по сей день.

Запад, конечно, сейчас серьёзно закрылся, в том числе в туристическом плане, но открылся Восток! «Карлсон туризм» работает в сегменте выше среднего и премиум, у нас есть своя специализация, и мы уже много лет являемся главным партнёром итальянской структуры Forte Village, которой делаем 5-7 % годового оборота. Конечно, с 2014 по 2024 годы мы прошли «огонь, и воду, и медные трубы», много потеряли, но вполне хорошо чувствуем себя в своей нише.

Вы всегда учились… это была практика в «поле», или у вас были учителя?

Конечно, были учителя… Во-первых, в Венесуэле — Вилли Тищенко, который, по сути, заменил мне отца после его раннего ухода в 1990 году. Армандо Беренс, который духовно мне дал очень много. Педро Бурелли, блестящий финансист, который с уровня предпринимателя вывел меня и мой бизнес на новый корпоративный, управленческий уровень. Святослав Фёдоров, конечно… Много-много людей, которым я очень благодарен за то, что они были и есть в моей жизни. Мне везёт на людей. Меня и сейчас окружают люди более сильные, чем я, в каких-то областях. Например, Владимир Мехришвили, мой партнёр с 1991 года, с которым мы создали множество проектов. Маргарита Костеева, президент «Росинтера», с которой мы работаем уже более 30 лет. Сейчас настало то время, когда уже я становлюсь

учителем и передаю свои знания молодым коллегам.

На Западе сегодня говорят, что «всё русское токсично». Вы согласны с этим?

Это больше касается экономических и корпоративных отношений, чем отношений к людям.

Вы не опасаетесь, что Ваш бизнес в России или Европе могут подвергнуть ограничениям или санкциям?

Да, это даёт о себе знать, я чувствую ограничения, например, когда мне нужно получить какие-то финансовые или юридические услуги. Банковская система стала просто кошмаром. Однако на Западе уже начинают понимать, что причины текущей ситуации очень сложные и сосредоточены не только на России.

Не секрет, что сегодня в России покупательская способность населения падает, а вместе с ней — и трафик в ресторанах. Как чувствует себя рынок общепита в этой ситуации?

В выигрыше сегодня рестораны быстрого обслуживания, где маржа ниже, чем, например, в сегменте семейных ресторанов, но несравнимо выше обороты и, соответственно, поток свободных денежных средств. Кроме того, этот формат легче масштабируется, в отличие от тех же семейных ресторанов, где очень трудно создать критическую массу, которая бы дала возможность капитализировать бренд.

Как вы считаете, какое будущее у фастфуда в России?

В этой нише уже работают и растут российские компании, которым нужно помогать двигаться вперёд. Например, «Теремок» или «Хлебница». Каждая в своей нише — это уже полноценные, прекрасно себя показавшие, успешные проекты. Им всем нужно наращивать профессиональный уровень, чтобы и дальше масштабировать бизнес.

Отдельно отмечу, что когда компания запускает франчайзинг, то вначале для франчайзера это убыточный проект, так как нужно создать критическую базу, чтобы начать получать прибыль. Зато потом это очень успешная и выигрышная тема.

В одном из интервью когда-то давно вы говорили, что Россия — это рай по сравнению с Венесуэлой. Вы сейчас так же думаете?

Эта ситуация менялась со временем. Когда-то — да, в России был рай, когда-то — наоборот. Но хочу уточнить, что, когда я говорил, что мы живём в раю, я всегда имел в виду и добавлял, что это в сравнении с тем, что было раньше. Потому что в России были такие масштабные изменения, особенно в начале перестройки, что действительно так казалось. Сейчас в России можно много чего критиковать, но, тем не менее, здесь есть правительство, которое реально управляет страной. В большинстве своём законы выполняются. Конечно, есть негативные моменты, но в целом законы бизнеса работают, прекрасно развита сфера услуг. Хотелось бы, чтобы моя первая Родина тоже приблизилась бы к России в управлении страной и управлении услугами для населения. Пока ещё Венесуэла продолжает находиться в поиске своего будущего пути, и я надеюсь, что это вскоре произойдёт.

Беседовал Сергей Крон