

# WINE

## Неделя

НОВОСТИ  
ВИННЫЕ СОБЫТИЯ  
ВИННЫЕ КОНКУРСЫ  
ИНТЕРВЬЮ  
АНАЛИТИКА  
ЭНОТУРИЗМ  
ДЕГУСТАЦИИ  
ПРОМОАКЦИИ  
ВИННЫЕ ВАКАНСИИ

18+

ИНФОРМАЦИОННОЕ ВИННОЕ ОБОЗРЕНИЕ

№ 2 (58)  
Март 2022

### СОБЫТИЯ



#### Кто победил на Roulet Bartender Challenge-2021?

22 февраля в рамках торжественной церемонии ресторанной премии WhereToEat Russia в Москве состоялось награждение победителя одного из самых масштабных в России конкурсов барменов – Roulet Bartender Challenge 2021. Конкурс проходил третий год подряд. В этом году тематику определила знаковая для коньячного дома Roulet дата – канун 250-летнего юбилея Roulet.

Не каждый барный конкурс – спорт. Что и подтвердил финал Roulet Bartender Challenge, где коллегия уважаемых судей – безусловных экспертов отрасли – оценивала выступления и работы по 5 критериям: внешний вид, концепция, сочетаемость с гастрономической парой, воспроизводимость и общее впечатление.

Сотни заявок, 12 городов, 6 финалистов – и только один лучший коктейль! В итоге победителем Roulet Bartender Challenge 2021 стал Андрей Кобяков из московского FINE.

(Продолжение на стр. 10)

## ФРАНК ДЮСЕНЕР: «МЫ ПРИВНЕСЛИ ЛУЧШИЕ ТРАДИЦИИ ФРАНЦУЗСКОГО ВИНОДЕЛИЯ!»

2022 год стал юбилейным для французского энолога Франка Дюсенера, который знает про вино абсолютно все и уже почти 20 лет развивает российское виноделие. 10 лет назад, в апреле 2012-го, он официально пришел работать в Château de Talu («Шато де Талю»). О том, что удалось сделать за это время и что еще только предстоит, он рассказал газете Wine Weekly.

– Франк, как чувствует себя француз на берегу Черного моря? И какое место в вашей жизни занимает виноделие?

– Винодельню «Шато де Талю» совершенно заслуженно называют кусочком Франции в России. Это удивительное место, потрясающее своими масштабами, архитектурой, пейзажами, рассветами и закатами, и, конечно же, элегантным вином. Находимся мы на берегу Черного моря, в Геленджике. И этот небольшой, но уютный курортный город стал моим вторым домом. Роскошное шато во французском стиле с собственным «версальским» парком присоединено к заводу по производству вина, а в замке – ресторано-дегустационный комплекс. Чтобы побывать здесь и своими глазами увидеть все, что было создано природой и нашей командой, множество туристов со всего мира приезжают круглый год.

(Продолжение на стр. 2)



### НОВОСТИ



#### Грузинские вина представят в Сочи

16 апреля 2022 года в Сочи состоится Третий Салон грузинских вин, организатором которого вновь стал Черноморский форум виноделия.

Салон проводится при поддержке Ассоциации рестораторов и отельеров Сочи (АРИОС) и сочинской СОПВИКА.

Официальный партнер Салона – винодельческая компания PALAVANI.

Винодельня Палавани расположена в селе Кистаури, в Алазанской долине, ее история берет свое начало с 1743 года, компания владеет собственными виноградниками в основных микрозонах Кахетии. На Салоне производитель представит свои тихие (в том числе квеври) и игристые вина и коньяки. Дистрибьютором Палавани на территории России является компания «Ладога».

Партнерами Салона стали компании FIRSTLOOK и POZIS.

В Салоне примут участие ведущие грузинские производители и их российские дистрибьюторы: как уже известные широкой публике, так и новые еще, только выходящие на высококонкурентный российский винный рынок.

(Продолжение на стр. 2)



29-30 апреля в Москве, в Центре международной торговли, будет проходить Российский конкурс сомелье-2022 (РКС), где за звание лучшего будут бороться 40 конкурсантов со всей России, завоевавших это право в ходе 4 отборочных этапов, состоявшихся в 2021-2022 годах.

## КТО ВОШЕЛ В ТОП-40 XXI РОССИЙСКОГО КОНКУРСА СОМЕЛЬЕ?

Напомним, что в 2021 году Российская ассоциация сомелье (РАС) начала проводить отборочную кампанию для участия в 21-м РКС по совершенно новой схеме. Начиная с прошлого года была введена новая расширенная система регионального отбора участников конкурса. Для этого были созданы 4 дивизиона: Восточный (со штаб-квартирой в Екатеринбурге), Западный (со штаб-квартирой в Сочи), а также Москва и Санкт-Петербург.

Первый отборочный тур состоялся 23-24 октября в Москве, в отеле «Балчуг Кемпински», в рамках проведения «Московского кубка сомелье». За ним 6-7

ноября последовал розыгрыш «Уральского кубка сомелье» в Екатеринбурге, где назвали 10 лучших участников из Восточного дивизиона. 27-28 ноября в Сочи прошел конкурс «Южный кубок сомелье», жюри которого определило тех, кто будет представлять Западный дивизион в финале чемпионата.

После подведения итогов конкурса «Петербургский кубок сомелье», который проходил 5-6 февраля в Санкт-Петербурге, были определены имена всех 40 конкурсантов, которые в 29-30 апреля 2022 года будут бороться за звание «Лучший сомелье России» в Москве.

#### Вот список тех, кто вошел в топ-40 «Лучших российских сомелье»:

1. Александрова Олеся – Москва
2. Ананьина Антонина – Новосибирск
3. Баранок Алексей – Санкт-Петербург
4. Вариков Артем – Краснодар
5. Веселова Кристина – Санкт-Петербург
6. Вильчик Вероника – Санкт-Петербург

7. Герасимов Сергей – Санкт-Петербург

8. Горбунов Александр – Ростов-на-Дону

9. Гребеник Максим – Екатеринбург

10. Гурьев Ярослав – Иркутск

11. Добрынина Светлана – Москва

12. Дрозденко Ольга – Москва

13. Еникеева Александра – Сочи

14. Иванов Роман – Москва

(Продолжение на стр. 6)

## СОБЫТИЯ

(Продолжение. Начало на стр. 1)

Грузинские вина  
представят в Сочи

Салон пройдет 16.04.2022 с 11:30 до 19:00 в знаменитом отеле «Звездный 4\*» в центре Сочи, у самого входа в парк Ривьера, двери будут открыты не только для профессионалов рынка, но и для широкого круга любителей грузинского вина.

В рамках Салона пройдут:

- Дегустация тихих и игристых вин, коньяков и чаги от грузинских компаний и их российских дистрибьюторов
- Мастер-классы и презентации от партнеров Салона
- Винное казино – тематическую интеллектуальную дегустацию с вручением призов от компаний – участниц Салона проведет ведущий российский винный крупье Вячеслав Вишняков.

Салон пройдет под аккомпанемент фольклорного музыкального сопровождения.

По вопросам участия компаний обращаться к организаторам мероприятия:

Черноморский форум виноделия  
e-mail: [forum@blackseawine.ru](mailto:forum@blackseawine.ru)  
телефон: +7-495-9682651

ЧФВ уже успешно проведены два Салона грузинских вин: в Москве (23.11.2021) и Санкт-Петербурге (20.01.2022), каждый из которых посетили более 400 профессионалов винного рынка, а свою продукцию представили винодельческие компании и ведущие российские импортеры и дистрибьюторы грузинского вина: Alazani; Tsereteli Wines & Spirits; Ladoga; Alianta Group; Aroma Trade House; Arsenal; Fort Wine & Spirits; Issi Spirits; Joia Fine Wine & Spirits; Luding, Marussia Beverages; MoWine; Rafaelov; UTA; Vintage M; Wine Discovery.

Подробнее:

<http://www.BlackSeaWine.world>

# ФРАНК ДЮСЕНЕР: «МЫ ПРИВНЕСЛИ ЛУЧШИЕ ТРАДИЦИИ ФРАНЦУЗСКОГО ВИНОДЕЛИЯ!»



(Продолжение. Начало на стр. 1)

Окруженный стройными рядами виноградников, замок расположен на склоне, между морем и горами Маркотхского хребта. Это идеальное место для создания настоящего качественного вина. Компании «Шато де Талю» уже больше 15 лет. Все это время наши виноградники получали тепло южного солнца, вдыхали аромат сосен и моря, противостояли ветрам и брали из известняка и мергеля лучшее, что может дать почва геленджикского терруара. Когда я получил предложение возглавить проект, сомнений у меня не возникло. Я посвятил свое время изучению особенностей терруара юга России.

**– Насколько вы смогли реализовать все то, что задумывалось на этапе проектирования?**

– Почва и климат идеально подошли для развития виноградарства именно здесь, в Геленджике. Несколько лет понадобилось, чтобы подобрать сорта, которые будут идеально себя чувствовать в условиях прибрежной зоны Краснодарского края. Так, на виноградниках «Шато де Талю» пустили свои «французские» корни между-

народные сорта Каберне Совиньон, Мерло, Семильон, Каберне Фран, Сира, Шардоне, Мускат, Совиньон Блан. Все саженцы европейских сортов винограда были приобретены в питомнике Jean-guy & Bruno Arrive во Франции. Свое место здесь нашли и автохтонные Красностоп и Саперави. Виноград, выращенный в «Шато де Талю», доказал свое высокое качество еще до открытия завода в 2019 году. Виноград был настолько хорош, что к этому времени уже получил заслуженное признание российских виноделов из известных хозяйств «Абрау-Дюрсо», «Усадьба Дивноморское», «Мысхако», «Шумринка», «Дзитоев». Прежде чем был открыт собственный завод, потребитель уже успел попробовать российское вино из нашего винограда, потому что его закупали успешные и известные производители вина. Когда уверенность в результате стала безоговорочной, мы выпустили свое вино, и уже с 2019 года мы выращиваем виноград только для создания собственных вин.

**– Что из себя представляет винодельня? Какова концепция проекта?**

– Сейчас в «Шато де Талю» 101 гектар плодоносящих виноградников, которые в перспективе мы планируем увеличить до 180 га. Французские мотивы прослеживаются не только в оформлении архитектуры и интерьеров самого замка и родословной саженцев, но и в технологиях производства. Мы постарались внедрить на заводе лучшие традиции французского виноделия. Оборудование в большинстве своем тоже родом из Франции, бочки из французского дуба от 5 французских бондарен.

Свой след здесь оставили французские эксперты – Мишель Ролан, Жан Ги Арриве и другие, оказавшие консультационную помощь. По большому счету винодельня «Шато де Талю» появилась благодаря любви к земле Краснодарского края и уважению традиций виноделия Франции. Мне очень лестно и приятно, что французской эстетикой, такой родной и знакомой для меня, здесь пронизано все. Вплоть до высокой кухни ресторана,

открытого на территории винодельни в прошлом году. Если перевести на язык виноделия, то это достойный купаж изысканной русско-французской кухни, создаваемой бренд-шефом Илейей Захаровым и шеф-поваром Сергеем Куприяновым из локальных продуктов. Сам проект изначально преследовал довольно амбициозные цели – возродить и развивать российское виноделие, основываясь на качестве и прививая вкус к истинным сухим винам потребителю.

Понятно, что аудитория, привыкшая к сладким и полусладким напиткам, не сразу может по достоинству оценить вкус и аромат настоящего вина. Вино нужно изучать и привыкать к нему постепенно. Этой концепцией руководствовались и мы в «Шато де Талю», создавая свои коллекции. Я настоял на том, что начать необходимо с более понятных вин. Так появились базовая коллекция «de Talu» и новинка 2020 года для ритейла – «Круча». За ними последовали премиальные вина



МОЖНО ПОКРАСИТЬ  
В ЛЮБОЙ ЦВЕТ ПО  
ВАШЕМУ ВКУСУ

**POZIS**  
Профессиональное  
хранение вина

*Винный погреб  
летит  
у Вас дома!*

Категорийный менеджер  
Тел.: +7 (927) 498-88-19  
E-mail: [wine@pozis.ru](mailto:wine@pozis.ru)  
[www.pozis.ru](http://www.pozis.ru)

венге  
вишня  
темная  
дуб  
красное  
дерево  
темное  
орех  
каштан  
темный



«Chateau de Talu», следом – выдержанные «Château de Talu Reserve». И уже к весне 2022 года появилась эксклюзивная лимитированная коллекция моносортных вин из Красностопа и Семильона «Le Contraste».

Если говорить о соотношении количества и качества конечного продукта, мы делаем упор на вторую составляющую. «Le Contraste» мы выпустили всего по шесть тысяч бутылок. Чтобы попробовать это удивительное вино урожая 2020 года, нужно посетить винодельню, потому что доступно оно лишь гостям ресторана и посетителям винотеки. Да и в целом любое вино от «Шато де Талю» от самого простого до эксклюзивного – это очень достойный продукт и синоним высокого качества.

**– Первые отгрузки вина с завода состоялись в 2020 году. Как отреагировало на результат вашей работы экспертное сообщество?**

– Я считаю, что ту задачу, которую мы перед собой ставили, удалось реализовать. Доказательством служит признание профессионалами отрасли виноделия. Заслуженные награды вино получает во время российских и международных дегустационных конкурсов. Одним из последних достижений стала российская выставка «Продэкспо-2022». Десять из десяти представленных образцов были признаны одними из лучших в своем сегменте, завоевав пять золотых, четыре серебряные и одну бронзовую награду. Интерес к винам среднего и высокого уровня, производимых в «Шато де Талю», растет не только на внутреннем рынке. Первые пробные образцы коллекций уже направлены в Китай и ОАЭ. Вино и все, что с ним связано, – это целая вселенная. Это бесконечное сочетание сортов винограда и технологий производства, это

эксперименты и незабываемые традиции, к вину невозможно потерять интерес, это история, которая может длиться вечно.

Но основополагающей для винодельни всегда будет тенденция производить более элегантные и деликатные вина, созданные только из высококачественного винограда, собранного вручную на собственных виноградниках. Винодельня «Шато де Талю» стала центром притяжения не только для знатоков винной отрасли. Попаста на производство и насладиться красотой

визитной карточкой «Шато де Талю».

**– Чего еще ждать? Какие планы на ближайшее будущее и какие цели вы планируете реализовать?**

– Виноделие – это такая сфера, где планы автоматически становятся долгосрочными. Урожай мы собираем раз в год и раз в год делаем вино. Главной целью по-прежнему является качество. Мы стремимся с каждой новой коллекцией совершенствоваться, делать вино, способное достойно представлять Россию в мировых винных картах. Если говорить о краткосрочных планах, то



замок и виноградников стремятся все больше туристов. Энотуризм – еще одна составляющая, которая успешно развивается на винодельне. Представить его без гастрономического сопровождения довольно сложно. Ресторан, где гостей знакомят с русско-французской кухней, также стал

мы увеличиваем площадь виноградников. Уже дополнительно высажено 15 гектаров Красностопа. Мы расширяем ассортимент собственного винограда. Сейчас подрастает Саперави, который еще не представлен ни в одной коллекции. Впереди еще много интересных экспериментов!

## НОВОСТИ

### Краснодар приглашает на Vinorus-2022

**26-28 апреля 2022 года в Краснодаре, в ВКК «Экспоград Юг» (Конгрессная, д. 1), будет проходить выставка вин, алкогольных напитков и материалов для виноградарства Vinorus.**

В выставке примут участие как уже известные винодельческие предприятия, так и новые – активная растущая посетительская аудитория выставки позволяет виноделам решать разноплановые задачи: от прямого общения с конечными потребителями и профессиональной оценки экспертов до переговоров с байерами торговых сетей, в том числе специализированных. Кроме виноделов в выставке принимают участие производители и поставщики материалов и технологий для виноградарства – продукции, которая наиболее востребована среди винодельческих и виноградарских предприятий.

Для посетителей, среди которых закупщики специализированной оптовой и розничной торговли, сомелье и кависты, винные журналисты и блогеры, виноградари и виноделы, это отличная возможность за короткий срок получить исчерпывающую информацию о российских винах и их производителях, познакомиться с новыми продуктами и технологическими решениями.

В программе выставки многочисленные дегустации для специалистов, тематические мастер-классы и презентации, встречи с экспертами, а также один из старейших в России дегустационных конкурсов винодельческой продукции – «Южная Россия». В 2022 году на конкурсе будут представлены более 200 образцов тихих, игристых, фруктовых вин, сидров и пуаре, виноградных дистиллятов. Слепая дегустация пройдет в течение 2 дней, в жюри конкурса – 20 признанных российских и зарубежных экспертов.

Получите бесплатный электронный билет по промокоду: provina [https://www.vinorus.ru/ru-RU/visitors/e-ticket.aspx?utm\\_source=wineweekly&utm\\_medium=media&utm\\_campaign=barter&promo=provina](https://www.vinorus.ru/ru-RU/visitors/e-ticket.aspx?utm_source=wineweekly&utm_medium=media&utm_campaign=barter&promo=provina)

Подробнее:

<https://www.vinorus.ru/ru-RU/>



## Открыты вакансии ПРОДАВЕЦ- КОНСУЛЬТАНТ

в винотеках Санкт-Петербурга, (м. «Маяковская», м. «Парк Победы»)

### Обязанности:

- Консультирование при выборе алкогольной продукции
- Контроль остатков на складе
- Мерчендайзинг

### Требования:

- Опыт работы в сфере продаж алкоголя от одного года
- Наличие диплома школы сомелье (или желание его получить)
- Личностные качества: целеустремленность, желание работать и зарабатывать, ответственность

### Условия:

- Оформление по ТК РФ
- График работы: 2/2
- Уровень дохода обсуждается на собеседовании (оклад + КРП)

### Контактная информация:

Анастасия (812) 313-12-18, доб. 142, ANASTASIA@LADOGASPB.RU



LADOGA Wine  
ВИНОТЕКА



## Винная школа «MAREX»

Работает с 2004 года на базе центральной винотеки Vinissimo (Санкт-Петербург, набережная канала Грибоедова д. 29).

Школа «MAREX» находится под патронажем крупнейшего российского импортера вин и крепких напитков компании «MAREX» – это создает определенные преимущества для нашей школы:

- постоянно совершенствуется программа обучения
- разработана современная методика подачи лекций и проведения дегустаций в соответствии с мировыми стандартами
- в качестве лекторов выступают лучшие специалисты по винам, винные академики, победители

и призы различных Конкурсов сомелье городского и всероссийского масштаба

- подобрана богатейшая дегустационная база вин и крепких алкогольных напитков, включая вина категории Grand Cru
- специалисты школы консультируют по различным вопросам истории виноделия, технологии производства и хранения вин, ассортимента вин и прочее
- после обучения школа осуществляет помощь в трудоустройстве в различных направлениях винной сферы

**Мы будем рады вас видеть среди наших студентов, ведь нашу школу закончили сотни слушателей!**  
Директор винной школы Олег Лукконен: +79213544316



## НОВОСТИ



## На конкурсе «Южная Россия» назовут лучшие вина страны

24-25 апреля 2022 года в Краснодаре, в рамках выставки Vinogus-2022 состоится 24-й Международный дегустационный конкурс «Южная Россия», в котором примут участие более 200 образцов тихих, игристых и фруктовых вин, сидров, пуаре и виноградных дистиллятов от уже известных и новых российских производителей.

Члены жюри вслепую продегустируют каждый из представленных образцов в течение двух дней и дадут оценку по 100-балльной шкале. Итоги конкурса будут объявлены в первый день выставки Vinogus, 26 апреля. Гостей церемонии награждения ждет не только торжественная атмосфера чествования конкурсантов и победителей, но и открытая дегустация всех конкурсных образцов, а также брифинг с участием членов жюри. В мероприятиях примут участие виноделы, сомелье, кависты, рестораторы, байеры торговых сетей, винные журналисты и блогеры из Краснодарского края, Ростовской области, Ставропольского края, Волгоградской области, Республик Дагестан и Крым, а также Москвы, Санкт-Петербурга и других регионов России.

Организатор конкурса «Южная Россия» и выставки Vinogus – компания MVK.

Подробнее об условиях участия – на сайте:

<https://www.vinorus.ru/ru-RU/south-russia/South-Russia.aspx>

# ЛЕОНИД ФАДЕЕВ: «ЕСЛИ ДЕЛАТЬ ВИНО, ТО ДЕЛАТЬ ЕГО ХОРОШО!»

**Винный эксперт, винный академик/DipWSET, Stage 2 MW student, лауреат престижной международной винной премии WSET/IWSC The Future 50 Awards, основатель Vine and Wine Consulting Леонид Фадеев полгода назад начал работу по созданию проекта винодельни «Мариваль». О том, как реализуется этот амбициозный замысел, он рассказал газете Wine Weekly.**

– Леонид, в конце сентября 2021 года стартовал проект по созданию с нуля новой винодельни в станице Раевская под Новороссийском. С чего все началось?

– Создавать винодельческое предприятие с нуля, буквально в чистом поле – это настоящий драйв! Конечно, на первых этапах нам пришлось проделать огромную работу: провести физические и химические анализы образцов почвы участка, исследовать терруар, разработать генеральный план территории участка, составить бюджет проекта, изучить мировой потребительский спрос, определить сортовой состав будущего виноградника, разработать линейку вин, технологию производства и многое другое... Вопросов здесь масса.

– Кому доверили реализовывать проект?

– Начинать такое дело, как создание винодельческого хозяйства, можно только с сильной и профессиональной командой, имеющей большой опыт работы в индустрии, с людьми, в которых ты будешь уверен, как в самом себе. Это одно из главных условий быстрого развития предприятия и четкого выполнения поставленных задач. Когда я, будучи студентом МГИМО, изучал управление, то мне казалось, что найти квалифицированных специалистов в современном мире совсем несложно. Как же я тогда заблуждался! Ворвавшись в возрасте 29 лет в винную индустрию, я сразу понял: людей с надлежащим образованием, многолетним опытом работы, инициативных, способ-



ных ответственно выполнять задания и достигать намеченных целей, а также принимать самостоятельные решения в пределах своей компетенции, – таких профессионалов в нашей отрасли очень мало. Свой первый коллектив я собирал несколько лет, с некоторыми коллегами мы прошли огонь, воду и медные трубы. Сейчас в команде проекта «Мариваль» первоклассные специалисты – люди, с которыми я работаю уже очень давно.

– Театр, как известно, начинается с вешалки. А с чего начинается создание винодельческого хозяйства?

– Мы начали с исследования почвы – установили границы участка под виноградник, определили количество и расположение шурфов для отбора проб грунта. Затем из 20 шурфов

глубиной около двух метров отобрали образцы почвы с каждого горизонта и отправили их в лабораторию, а горизонты описали и сфотографировали. Получили результаты и проанализировали их. Наш участок имеет П-образную форму с уклоном с севера на юг. Пробы грунта в одном месте участка значительно отличались от образцов в остальной части, что позволило предположить наличие минимум двух больших зон с кардинально различающимся составом почвы – глины и песка. Чтобы определить размеры и границы участков с различными типами почвы, для правильного выбора подвоя, мы провели более детальное обследование, разбив участок на клетки и выкопав в центре каждой клетки шурф глубиной до полутора метров.

Всего было выкопано 890 шурфов, что позволило составить подробную почвенную карту участка, определить границы каждого типа почвы и выбрать под них правильный подвой.

– Какое название будет новая винодельня? И чем это объясняется?

– Много веков назад место, где в 2023 году мы планируем заложить виноградник нового винодельческого хозяйства, было берегом полноводной реки Масага, по которой ходили корабли и торговые суда, перевозившие в том числе и вино. С участка открывается вид на долину и реку Масага, правда, сейчас ее ширина составляет всего два метра. Учредители компании и менеджмент – люди, глобально мыслящие, имеющие серьезные амбиции и ресурсы для выхода на международные экспортные рынки. Поэтому наша команда решила, что название винодельни должно быть понятно и ценителям вина за рубежом. Мы перевели слова «Долина реки Масага» на английский язык – Mascaga River Valley, взяли первые буквы от каждого слова (Ma – Mascaga, Ri – River, Vаль – Valley) и получили название будущей винодельни: «Мариваль» или Marival Winery. Красивое, сбалансированное и гармоничное, как премиальное вино, название.

– Была ли разработана концепция винодельческого хозяйства? В чем она заключается?

– Безусловно, уже на начальном этапе создания винодельни важно определиться с ее концепцией, а также разработать генеральный план участка. Этими вопросами многие пренебрегают, но зря. Концепция винодельческого хозяйства представляет собой документ, который отвечает на основные вопросы: что именно создается, для чего и для кого, как это будет функционировать? По сути, это является идеологией будущего предприятия, подкрепленной удачными и уже реализованными примерами других виноделен в других уголках мира. Особое внимание уделили самой будущей винодельне: прописали

## В СВЯЗИ С РАЗВИТИЕМ И РАСШИРЕНИЕМ КОМПАНИИ ПРИГЛАШАЕМ В НАШУ КОМАНДУ:

- Менеджер по развитию территории (г. Новороссийск, г. Анапа, г. Геленджик);
- Территориальный менеджер (Самарская обл.);
- Старший региональный менеджер (г. Новосибирск, Западная Сибирь);
- Менеджер по развитию территории (г. Сочи);
- Старший региональный представитель (г. Томск);
- Региональный представитель (Республика Татарстан);
- Старший региональный представитель (г. Кемерово, г. Новокузнецк);
- Региональный представитель (Республика Мордовия);
- Региональный представитель (ХМАО);
- Старший территориальный менеджер (г. Хабаровск).

**Требования:** опыт работы в алкогольных компаниях, уверенный пользователь ПК, высокий уровень обучаемости, готовность к командировкам.

**Обязанности:** выполнение плана продаж подотчетного региона, мониторинг конкурентов, организация и проведение презентаций продукта, взаимодействие с подчиненными сотрудниками на территории, ведение отчетности.

**Условия:** официальное оформление согласно ТК РФ, график работы 5/2 с 9-00 до 18-00 (преимущественно разъездной характер работы), уровень дохода обсуждается на собеседовании (оклад+КРП).

**Контактная информация:**  
Наталья Бурова, тел.: +7 (812) 313-12-18, доб. 143. [burova@ladogaspb.ru](mailto:burova@ladogaspb.ru)



ENJOY OUR GREAT BRANDS RESPONSIBLY!



Электронное издание:  
газета «Wine Weekly».

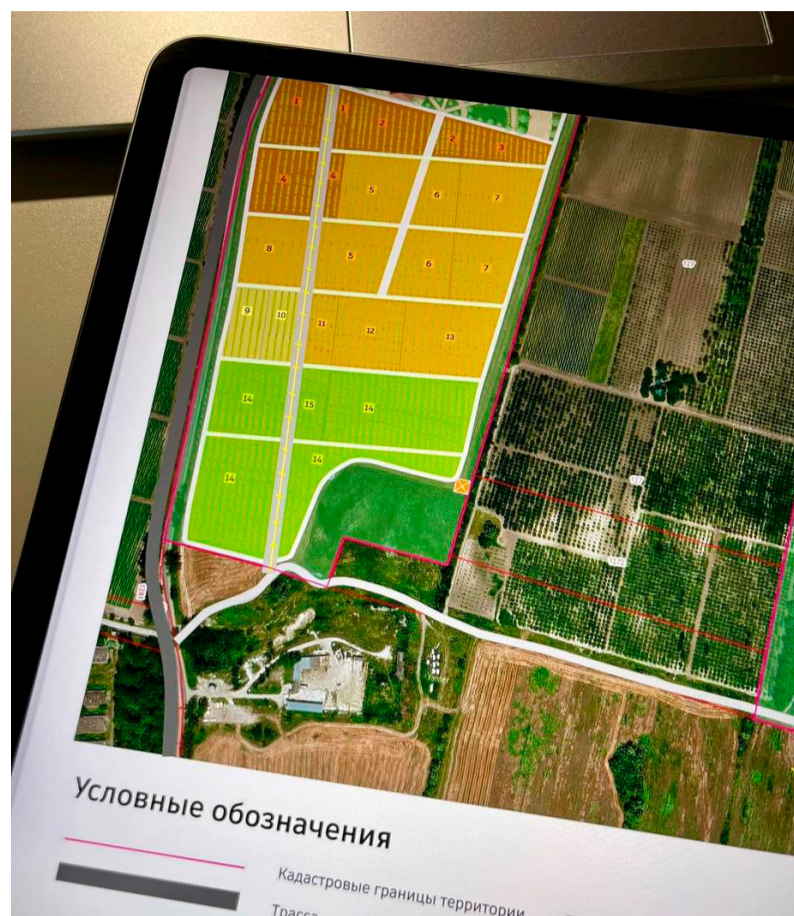
Свидетельство о регистрации  
Эл № ФС77-82457 от 10 декабря 2021  
года выдано Федеральной службой по  
надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций РФ.  
Учредитель и издатель:  
ООО «Центр Медиа Инноваций»  
Главный редактор: Смирнов А. В.  
Адрес редакции: 199397,  
Санкт-Петербург, ул. Кораблестроителей,  
д. 31, кор. 2, оф. 3.  
Телефон: (812) 967-16-54,  
e-mail: [editor@provina.ru](mailto:editor@provina.ru)  
Распространяется бесплатно  
посредством e-mail рассылки  
участникам винного рынка.

привязку к терруару, вопросы использования сетей и ресурсов, принцип выбора технологического оборудования, прием туристов и туристический маршрут, пожелания к архитектуре. То есть концепцию можно считать заданием архитектору для эскизного проектирования.

Кроме того, уже на старте необходимо понимать, как будет жить винодельня после запуска. Поэтому нужно учитывать, что представляет собой земельный участок, какие объекты будут на нем располагаться (винодельня, полевой стан, КПП, парк и т. д.), как они будут функционировать. Затем составляется генеральный план участка. Опираясь на наши теоретические знания и многолетний практический опыт работы в винодельческой индустрии, мы убеждены, что при создании винодельческого хозяйства с нуля экономически целесообразно развивать сразу три направления: виноградарство, виноделие и маркетинг. Такой комплексный подход позволит быстро заложить и обслуживать хороший виноградник, который через 3-5 лет даст урожай для производства высококачественного вина. Полученный урожай будет своевременно переработан на грамотно спроектированной и построенной винодельне, а продуманная маркетинговая стратегия обеспечит успешный выход на рынок и старт продаж. Поэтому еще до начала реализации нового проекта мы составили детальный план по трем этим направлениям на один календарный год и наметили жесткие дедлайны.

– Одним из первых шагов стало изучение почвенно-климатических характеристик участка, на котором будут высажены виноградники. А что собой представляет ваш терруар?

– Участок площадью 80 га находится на западе Краснодарского края, в 16,5 км от побережья Черного моря, в начале Большого Кавказского хребта, между городами Анапа и Новороссийск, рядом со станцией Раевская. Он расположен на высоте от 78 до 134 м над уровнем моря и имеет уклон 6-7% с севера на юг. Климат здесь средиземноморский – мягкий и умеренно сухой, с обилием солнечного света летом и осенью и небольшим количеством пасмурных дней. Зимы в этих краях относительно теплые и умеренно влажные, хотя случаются и резкие похолодания. Средняя температура в сезон вегетации (апрель-ок-



тябрь) составляет примерно 17,8 °С, сумма годовых осадков – 400-500 мм. В течение года преобладают северо-восточный, южный и юго-западный ветра со скоростью от 5 до 40 км/ч. Почвы на участке различных типов: дерново-карбонатные, суглинистые, илестые, легкие глинистые, песчаные, среднемошные и мощные. Основной подпочвенный горизонт представляет собой глинисто-песчаную смесь с известковыми отложениями. Почва хорошо обеспечена органическим веществом и содержит достаточное количество кислорода. Словом, этот участок является весьма перспективным для виноградарства и виноделия.

– Любый крупный проект невозможно представить без бизнес-плана и финансовой модели. Возможно ли озвучить бюджет запуска новой винодельни в России?

– Отсутствие предварительного бизнес-планирования – большая опасность на старте. Незнание тех или иных деталей может привести к превышению ожидаемого бюджета со всеми вытекающими негативными последствиями. Инвестор должен знать, на что он идет, во сколько ему это обойдется и когда он получит об-

ратно свои инвестиции. Поэтому одним из первых документов, который мы разработали, стал бюджет на первые два года. Затем мы приступили к сбору данных для составления полного бюджета проекта и бизнес-плана, благо за восемь лет работы в винодельческой индустрии мы собрали огромную информационную базу. На составление этого документа у нас ушло 5 месяцев, так как требовалось множество вводных данных. Корректный бюджет проекта можно сформировать, если понимаешь, какова будет площадь виноградника, сортовой состав, линейка вин, плотность посадки лоз и объем производства винодельни, перечень и количество технологического оборудования, рассчитаны площади винодельни и полевой базы, если имеются технологические карты по виноградарским и винодельческим операциям, перечень требуемой с/х техники, штатное расписание, а также разработана стратегия развития предприятия, план продаж и маркетинга и т.д. Эти данные отвечают на множество важных вопросов: что и в каком объеме нужно закупить, сколько людей потребуется для обслуживания хозяйства, во что обойдется проекти-

рование и строительство? Укрупненно бюджет проекта винодельческого хозяйства состоит из капитальных затрат на виноградник, капитальных затрат на винодельню, фонда оплаты труда, услуг сторонних организаций, прямых затрат на выращивание винограда и производства вина, затрат на продвижение, амортизационных отчислений, затрат на экологическую безопасность и налоги. Что касается суммы бюджета проекта «Мариваль», на сегодняшний день это конфиденциальная информация.

– На подготовительном этапе вы детально разработали технологию производства будущих вин – фундаментальный труд на 107 страницах. В чем смысл столь ранней разработки этого документа и почему он такой объемный?

– Чтобы не было ошибок в расчетах с оборудованием и хаоса на производстве, необходимо уже в самом начале понимать весь процесс. Над разработкой технологического процесса мы трудились целый месяц. Шли по такому пути: какое вино хотим произвести? из чего? каким образом? То есть сначала определились с линейкой вин будущей винодельни, затем выбрали для ее производства сорта винограда к посадке, а потом приступили к разработке собственно технологии производства. Последний этап включает в себя определение сроков созревания наших сортов винограда, производственный план на три года вперед и детальную инструкцию производства: от принятия решения по уборке винограда до розлива вина в потребительскую тару и контрольную выдержку перед продажей. Именно детальность является особенностью этой работы. Полученный документ позволяет нам видеть полную картину производства, чтобы безошибочно составить перечень необходимого оборудования и порядок его использования.

– Вы уже определились с перечнем и поставщиками с/х техники и технологического оборудования? Это будут исключительно западные производители или на винодельне «Мариваль» найдется место и для российских компаний?

– Сельскохозяйственная техника позволяет сократить долю тяжелого ручного труда при обработке винограда, повысить производительность и оптимизировать штат сотрудников. Современная сельхозтехника доста-

точно дорогая, поэтому определиться с ее типами и количеством лучше заранее, в идеале – еще при закладке виноградника. Здесь поможет грамотно составленный технологический процесс выращивания винограда, в котором описаны виды и объемы всех операций, включая механизированные. Опираясь на этот документ, можно составить план закупок сельхозтехники и таким образом рационально распределить инвестиции в винодельческое хозяйство по времени. К примеру, в первые 2 года после посадки винограда чеканщик лозы не нужен, а это почти 1,5 млн рублей инвестиций. План закупок позволит избежать ситуации, когда нужная в данный момент техника еще не пришла (сроки поставки могут составлять от нескольких месяцев до полугода). Существенный момент при выборе производителя сельхозтехники – доступность сервиса в регионе и сроки поставки запасных частей. Иначе придется содержать свою ремонтную службу и закупать много запчастей на склад.

Перечень технологического оборудования мы рассчитали на основе утвержденной линейки вин и сортового состава виноградника при максимальной производительности винодельни. Мы планируем использовать емкости из нержавеющей стали, бетона и дуба, а также бочки из французского дуба объемом 225 и 500 л. В первую очередь рассчитали распределение вина в процентном соотношении по типам емкостей в гектолитрах, учли урожай по сортам винограда с наименьшей площадью посадки и посчитали необходимое количество бочек. После этого подготовили полный перечень оборудования с габаритами, массой и мощностью: линия приема и переработки винограда, прессы, емкостной парк, бочки, оборудование для фильтрации и стабилизации вина, линия розлива, оборудование для оснащения лаборатории и дегустационных залов, а также ЕГАИС.

Что касается производителей сельхозтехники и технологического оборудования, то изначально планировалось работать с иностранными поставщиками, в частности с европейскими. Однако сейчас мы дополнительно, на всякий случай, прорабатываем вопрос по работе с иными иностранными производителями, а также с российскими. А дальше покажет время.

(Продолжение на стр. 6)

Александр Крупецков и Ольга Шевчук издали книгу «Лучшие сыры России», которая, по сути, является первым гидом по российским сырам.

В издании представлены сыры, произведенные исключительно в России, ставшие золотыми призерами конкурса «Лучший сыр России», который прошел в 2021 году. В гиде содержится подробная информация о более 100 вкуснейших сыров. Каждый сыр сопровождается реалистичной фотографией, чтобы читатель мог представить сыр и оценить его внешние характеристики. А также по каждому сыру в книге есть детальное описание, в том числе вкусового и ароматического профиля с использованием панели вкусов Британской академии сыра. В России живут уникальные и очень трудолюбивые люди, благодаря которым сырная отрасль сделала огромный шаг в развитии за последние 7 лет. В книге представлены как крупные заводы, так и небольшие частные сыроварни. Эти люди производят сыры как по иностранным технологиям, так и по собственным уникальным рецептурам. И книга рассказывает их невымышлен-

## В РОССИИ ВЫШЕЛ ПЕРВЫЙ ГИД ПО ОТЕЧЕСТВЕННЫМ СЫРАМ



ные, зачастую нелегкие истории. Гид «Лучшие сыры России» знакомит читателя с миром вкусных сыров, рассказывает об истории российского сыроделия и особенностях каждого вида сыра, дает рекомендации и описывает современные тенденции, описывает результаты первого исследования по сочетанию сыра и вина и, самое важное, объясняет, где эти сыры можно приобрести. Теперь можно найти производителя в своем регионе, используя сырную карту из книги.

Книга «Лучшие сыры России» – это 278 страниц сырного удовольствия, которая влюбит вас в сыр, и вы с гордостью будете говорить: «Вкусный сыр в России есть».

Купить книгу «Лучшие сыры России» Вы сможете через сайт интернет-магазина «Сырный сомелье»:

<https://chesom.com/book-the-best-russian-cheeses>

**WINE Weekly**

Хотите оформить бесплатную подписку на газету Wine Weekly?

Отправьте заявку с указанием вашего Ф.И.О., контактного телефона и e-mail по адресу:

[editor@wineweek.ru](mailto:editor@wineweek.ru)

## НОВОСТИ

**На Кубани пройдет InterFood Krasnodar-2022**  
26-28 апреля 2022 года в Краснодаре, в ВКК «Экспоград Юг» (Конгрессная, д. 1), будет проходить выставка продуктов питания и напитков InterFood Krasnodar.

Участники выставки, производители и поставщики продовольственных товаров смогут найти новых партнеров для сбыта продукции на Юге России – InterFood Krasnodar обеспечивает прямой контакт с представителями большинства оптово-розничных организаций региона и дает возможность достичь договоренностей о поставках. Прямое общение, личные знакомства и живые презентации продукта – эффективный инструмент продаж и формирования долгосрочных отношений с клиентами.

Участники представят сыры, молочную продукцию, кондитерские изделия, минеральную воду, безалкогольные напитки, крафтовое пиво, снеки, ингредиенты и сырье для пищевого производства, продукты здорового питания и многое другое в 7 разделах экспозиции:

- Мясо и птица
- Молочная продукция. Сыры
- Бакалея. Зернопродукты. Макароны изделия
- Кондитерская продукция. Хлебопекарная продукция
- Безалкогольные и слабоалкогольные напитки
- Продукты и напитки для предприятий общественного питания
- Пиво и снеговая продукция.

Посетители выставки – дистрибьюторы и категориальные менеджеры федеральных и региональных торговых сетей, несетевой розницы, специалисты общепита – смогут пополнить базу региональных и локальных поставщиков, предлагающих новую конкурентоспособную продукцию из вышеперечисленных категорий. За обновлениями выставки удобно следить на официальном сайте InterFood Krasnodar и в Telegram-канале @interfood\_krasnodar

Получите бесплатный электронный билет по промокоду: provina  
Подробнее: +7 (861) 200-12-34, +7 (861) 200-12-54  
[interfood-krasnodar@mvk.ru](mailto:interfood-krasnodar@mvk.ru)

# ЛЕОНИД ФАДЕЕВ: «ЕСЛИ ДЕЛАТЬ ВИНО, ТО ДЕЛАТЬ ЕГО ХОРОШО!»

(Окончание. Начало на стр. 4 – 5)

– **Каким будет плановый объем производства новой винодельни? Какие вина она будет выпускать – красные, белые, игристые?**

– Планируемый объем производства винодельни – 300-350 тыс. бутылок вина в год, это серьезная цифра. Планируется достаточно широкий ассортимент продукции – более 10 наименований тихих белых и красных вин, как в классической и элитной категориях, так и в более «молодежной» линейке. Фокусироваться мы будем на купажных винах. Также планируется одно игристое вино и несколько вин-«сюрпризов», которые мы пока держим в секрете. Вина разных стилей и разного уровня качества и стоимости смогут удовлетворить спрос любой целевой аудитории – от поколения миллениалов до беби-бумеров.

– **В ноябре прошлого года завершилась разработка схемы закладки виноградника. Что она собой представляет?**

– После того как мы, опираясь на утвержденную линейку вин, определили площади посадки каждого сорта, была составлена схема закладки виноградника. Мы приняли решение сажать 4000 лоз на гектар: 2,5 метра между рядами и 1 метр между лозами. Поскольку хозяйство будет фокусироваться на купажных винах, то потребуется 15 сортов винограда в разных пропорциях. Затем нужно было решить, где посадить тот или иной сорт, каким сделать направление рядов, ширину и расположение межклеточных дорог. Мы учитывали периоды распускания почек и созревания каждого сорта винограда, их чувствительность к морозу и ветру и другие аспекты. В итоге весь виноград разделили на четыре группы: ранние сорта посадим в нижней части участка, поздние – в верхней, а средние и средне-поздние – в середине склона. Ориентация рядов соответствует общему уклону холма с севера на юг. Составив схему, мы передали ее геодезисту. Он нанес ее на геодезическую карту с учетом рельефа местности, и сразу стали видны все неровности и несовпадения



площадей по сортам, стали очевидны проблемы, которые могли проявиться во время закладки виноградника. После внесения правок геометрические размеры клеток и прямолинейность межклеточных дорог были скорректированы, а площадь под посадки увеличилась на 0,6 га. Эта работа помогла проставить линейные размеры и рассчитать количество посадочного материала до одной единицы, а также определить точное количество шпалерных материалов. Наличие точных координат границ всех клеток позволяет нанести их на местность – «вынести в натуру», что избавит от кривых рядов и просчетов по саженцам. Наш виноградник будет красивым! Конечно, качество винограда всегда стоит на первом месте, но красота и эстетика плантации тоже очень важны.

– **Вы уже определились с сортами, которые будете выращивать? Расскажите, как это было.**

– Конечно, определились. Существует два основных подхода к определению сортового состава будущего винодельческого хозяйства. Первый подход – терруарный, при котором сначала исследуются природно-климатические характеристики местности, а затем определяются сорта винограда, идеально для нее подходящие. Второй подход – коммерческий, когда

высаживаются популярные сорта для производства пользующихся спросом стилей вина, а природно-климатические особенности места принимаются во внимание лишь постольку-поскольку. Мы же применили «смешанный» подход. Сначала изучили мировые потребительские винные тренды с перспективой на 10 и более лет, посмотрели статистику по популярным в мире сортам винограда и динамику их развития. Затем исследовали портфолио соседних виноделен: площади под виноградниками, культивируемые сорта, концепции производства, линейки вин, ценовые сегменты. Нам же нужно выделить на их фоне! С учетом всей этой информации мы разработали линейку вин. После чего, опираясь на природно-климатические характеристики местности и рекомендации профессора Грегори В. Джонса (The University of Adelaide), мы выяснили возможность культивации необходимых нам сортов винограда и пропорции их посадки. Все сорта подразделялись на три группы. Первые – рекомендуемые, то есть те, которые больше всего подходят для терруара станицы Раевская и наиболее востребованы на рынке. Вторые – дополнительные сорта, которые могут принести коммерческую выгоду, но имеют некоторые проблемы адаптации

к здешнему климату. И, наконец, экспериментальные сорта, опыт культивации которых в России крайне мал или вовсе отсутствует, однако их культивация позволит винодельне выделиться среди других производителей уникальным продуктом.

Не все знают о множестве клонов большинства коммерческих сортов, которые имеют отличительные характеристики и дают разные вина. Например, Каберне Совиньон Entav 411 подходит для производства высококачественных вин с сортовой типичностью, тогда как Каберне Совиньон Entav 1124 – для выпуска вин с насыщенным цветом и хорошей структурой. Мы сделали вывод, что климатические условия станицы Раевская позволяют культивировать большое разнообразие сортов винограда для производства качественных вин, и решили сконцентрироваться на купажных винах. Такой подход позволит делать качественные и вкусные вина даже в случае не очень высокой сортовой типичности. К посадке выбрали 15 сортов: Каберне Совиньон, Каберне Фран, Марселан, Сира, Шардоне, Руссан, Вионье, Мерло, Пино Нуар (для игристого вина), Совиньон Блан, Саперави, Каладок, Ркацителли, Мускат, Семильон. 11 из этих 15 сортов входят в топ-50 самых популярных в мире, а шесть – в десятку самых популярных в мире. Эта сортовая гамма позволит делать высококачественные вина в разной стилистике, выделяясь среди виноделен-соседей, и, в случае необходимости, изменять линейку вин в будущем.

– **Где заказали саженцы и чем обусловлен ваш выбор?**

– Качественные саженцы – фундамент любого винодельческого хозяйства. Мы не рассматривали российский питомники – здесь как с выбором автомобиля: если есть возможность, большинство предпочтут иномарку. Европейские питомники имеют многолетнюю историю, ведут научные исследования, гарантируют чистосортность, здоровье саженцев и их высокую приживаемость, а риск пересортицы довольно низкий. К тому же, помимо наличия нужного нам ассортимента,

## КТО ВОШЕЛ В ТОП-40 XXI РОССИЙСКОГО КОНКУРСА СОМЕЛЬЕ?

(Продолжение. Начало на стр. 1)

- |   |   |   |
|---|---|---|
| 15. Иксанов Егор – Екатеринбург         | 26. Пантина Юлия – Уфа                  | 39. Щукина Карина – Москва  |
| 16. Кирсанов Леонид – Санкт-Петербург   | 27. Плотников Дмитрий – Ялта            | 40. Юрченко Денис – Москва  |
| 17. Кобыльников Максим – Ростов-на-Дону | 28. Полковникова Мария – Ростов-на-Дону | 30 апреля в Москве, в Центре международной торговли, состоится финал Российского конкурса сомелье-2022, гости которого смогут посмотреть выступление трех лучших сомелье России и принять участие в дегустационном «Салоне Сомелье», в рамках которого дистрибьютеры, импортеры, российские виноделы представят свои лучшие вина. |
| 18. Кожедуб Валерий – Уфа               | 29. Рудницкий Никита – Владивосток      | Зарегистрироваться в качестве гостя финала Российского конкурса сомелье-2022 и «Салона Сомелье» Вы сможете, пройдя по ссылке:   |
| 19. Лобачев Анатолий – Ялта             | 30. Сергеев Роман – Екатеринбург        | <a href="https://www.sommelier.ru/registraciya-gostey-na-rks">https://www.sommelier.ru/registraciya-gostey-na-rks</a>   |
| 20. Лукинов Сергей – Санкт-Петербург    | 31. Сиверцева Ярославна – Москва        |   |
| 21. Мартынов Олег – Ялта                | 32. Смирнова Вероника – Санкт-Петербург |   |
| 22. Мофа Александра – Москва            | 33. Тонкова Мария – Санкт-Петербург     |   |
| 23. Назимова Евгения – Москва           | 34. Халикова Регина – Санкт-Петербург   |   |
| 24. Новикова Елена – Санкт-Петербург    | 35. Хомченко Ольга – Москва             |   |
| 25. Омаров Тлеген – Тюмень              | 36. Черепанов Даниил – Сочи             |   |
|   | 37. Чернов Кирилл – Воронеж             |   |
|   | 38. Чинькова Ксения – Челябинск         |   |

**VINORUS** 26–28 апреля 2022  
Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

**ВЫСТАВКА**  
вин, алкогольных напитков  
и материалов для виноградарства



Получите бесплатный билет на сайте [www.vinorus.ru](http://www.vinorus.ru)  
Ваш промокод: WineWeekly

ВСЕ О ВИНЕ И ДЛЯ ВИНА ЗА 3 ДНЯ

Организатор



Для получения информации обращайтесь в дирекцию выставки:

Вероника Круглова  
+7 (861) 200-12-87  
+7 (964) 897-48-23  
[vinorus@mvk.ru](mailto:vinorus@mvk.ru)

они могут предложить еще и адекватный сервис, и портфолио клиентов, и рекомендации коллег. Мы направили заявку в пять питомников – два французских, два итальянских и один испанский. У кого-то не было нужного нам ассортимента, где-то не проявили интереса или персонал оказался некомпетентным. В итоге выбрали один питомник из Франции, который удовлетворил всем нашим критериям, и подписали с ним договор о поставке.

– **Проект «Мариваль» стартовал в сентябре 2021 года. Каких результатов удалось добиться по итогам 2021-го и за первые месяцы 2022 года?**

– В прошлом году нашей основной стратегической задачей была покупка саженцев винограда для посадки на первых 20 га. Мы с этим справились и сейчас продолжаем наращивать темп. Мы создали проект органического виноградарства, вынесли в натуре все клетки виноградника и скорректировали границы, утвердили план закупки сельхозтехники и подписали договор на приобретение первых тракторов. Кроме того, наша команда определила стратегию развития и продвижения бренда винодельни «Мариваль», разработала технологию производства вин утвержденной линейки, производственный план и план продаж, спроектировала полевую базу, рассчитала перечень технологического оборудования и площади винодельни, провела огромную работу с архитекторами по фор-эскизам, рассчитала бюджет проекта и приступила к разработке бизнес-плана, презентовала нейминг и концепцию винодельни. В этот же короткий период времени началась работа над организацией капельного орошения, подготовлено техзадание для разработки фирменного стиля, логотипа и этикеток, начата работа по регистрации товарного знака.

И это далеко не все наши свершения. Вот уже полгода мы движемся вперед полным ходом. Порой кажется, что ту или иную задачу невозможно реализовать за столь короткий срок, однако если работать, то все можно выполнить. Глаза боятся, а руки делают.

– **В рамках разработанной вами концепции есть место не только созданию производственной площадки, но и такому направлению, как развитие винного туризма. Что сможет предложить винодельня будущим путешественникам?**

– Да, концепция винодельни «Мариваль» предусматривает прием туристов, интересующихся виноделием. В генеральном плане участка мы де-



тально «прорисовали» туристический маршрут и то, каким образом будут проходить экскурсии в нашем хозяйстве. Прорабатываются и такие моменты, как взаимодействие с персоналом, необходимые помещения, пожелания к архитектуре и проектированию и прочее. Что именно мы сможем предложить винным путешественникам, мы расскажем чуть позже.

– **Каким будет архитектурный облик винодельни «Мариваль»? Уже известно, кто займется разработкой проекта? Планируется ли что-то особенное?**

– Проектирование винодельни должно идти параллельно с работами по планированию виноградника и винодельческой составляющей проекта. Сначала нужно найти архитектора, чей стиль понравился бы учредителям. Сразу делать эскизный проект мы не стали – в этом случае можно потратить большие деньги, но не получить в итоге удовлетворяющего нас варианта. Поэтому мы начали с разработки фор-эскизов (концептуальные идеи-зарисовки) здания винодельни, что значительно дешевле. Причем эту стадию можно поручить нескольким архитекторам, а потом выбрать лучший вариант. Мы провели архитектурный конкурс, в котором участвовали четыре архитектора, и предоставили им техническое задание и подробную концепцию винодельческой хозяйства со всеми нашими пожеланиями. Проектирование – длительный и сложный процесс, требующий согласований с учредителями винодельни. Сейчас мы активно и с большим интересом продолжаем работу в этом направлении и рассматриваем разработанные варианты фор-эскизов. Если все делать быстро, то к моменту вступления

нового виноградника в плодоношение можно спроектировать и построить винодельню и сразу начать производить вино, а не продавать годами виноград за копейки и содержать штат сотрудников в ожидании строительства. А если еще и получится построить винодельню в индивидуальном архитектурном стиле, то это станет нашей двойной победой.

– **Когда планируете приступить к закладке виноградников и когда можно ожидать выпуска первых вин? Работа по неймингу еще идет или названия будущих вин уже известны?**

– Закладку виноградника на винодельне «Мариваль» намечено провести в несколько этапов: первую часть (20 га) заложить весной 2023 года, вторую (10 га) – в 2026 году, третью (20 га) – в 2028 году. Первый урожай планируем собрать в 2025 году, а продегустировать дебютные вина – в 2026 году. Флагманскую линейку вин «Мариваль» мир увидит немного позже. Перед закладкой виноградника необходимо произвести массу подготовительных работ. Одни из них: подготовка почвы, первые работы по установке капельного орошения и организация дренажа участка. Что касается нейминга вин, то концепция в процессе разработки.

– **Это уже второй крупный винный стартап в вашей практике. Ваш опыт и знания вполне позволяют подготовить учебное пособие по созданию виноделен. Не думали об этом?**

– Создание винодельческого стартапа сопряжено с огромным объемом работы в области виноградарства и виноделия, строительства и маркетинга. Это колоссальный массив информации, который просто невозможно удержать в голове. Чтобы винодельческий

проект оказался успешным, помимо многих прочих факторов, все нужно тщательно спланировать. В разработанную нами стратегию развития винодельни «Мариваль» мы вложили все свои знания, опыт, энергию и частичку себя. Повторю, что суть стратегии заключается в том, чтобы в самом начале создания винодельни понимать: когда будет заложен виноградник и построена винодельня, какие вина мы будем производить и в какие сроки, что предпочитают ценители, где, кому и за сколько мы будем продавать наши вина. Кто является вашими конкурентами, как продвигать свой бренд и вина – далеко не все винодельческие стартапы в начале деятельности так досконально изучают эти вопросы. И зря – в результате это может привести к хаосу, убыткам, срыву всевозможных сроков и производству некачественных вин. Кто-то скажет, что наш подход какой-то неромантичный. Но мы уверены, что именно так, серьезно и честно, нужно относиться к любимому делу. Если делать вино, то делать его хорошо, чтобы не стыдно было смотреть людям в глаза, прикрываясь при этом романтикой. На подготовку учебного пособия у меня пока нет времени.

– **Вы как-то сказали: «Мечта, записанная с датой, становится целью. Цель, разбитая на шаги, становится планом. План, подкрепленный действиями, воплощает мечты в реальность». Как думаете, когда ваши мечты станут реальностью?**

– Создавать винодельческий проект с нуля в чистом поле очень сложно, но именно так можно понять, чего ты стоишь в этой жизни. Трудиться нам придется много, но это в удовольствие. Мы уже воплотили в жизнь один подобный проект, осуществив и второй. Но на этот раз учтем весь наш опыт, чтобы получилось еще круче! Сотрудников у нас немного – сейчас в команду «Мариваль» входит всего несколько человек, но все они – настоящие профессионалы. А небольшой, но слаженный «отряд» специалистов может работать быстрее и сделать гораздо больше, нежели раздутый и неповоротливый штат работников. К примеру, договор поставки саженцев для ускорения процесса я составлял и согласовывал самостоятельно, благо по первому образованию являюсь юристом и имею огромный опыт в этом направлении.

Наша мечта – создать современную винодельню, которая выпускает высококачественные вина, и мы приложим все усилия, чтобы воплотить ее в жизнь в запланированные сроки!

## НОВОСТИ



### На VINSPIRATION 2022 представят Discover Russian Cuisine

**В рамках эногастрономического салона VINSPIRATION 2022, премьеры которого должна состояться 28-30 апреля 2022 года в историческом центре Москвы, в «Гостином Дворе», будет открыта демонстрационно-дегустационная площадка Discover Russian Cuisine.**

Проект Discover Russian Cuisine призван развивать и популяризировать продукцию российских производителей на внутреннем и внешнем рынках, национальные кулинарные традиции среди профессионалов индустрии и лидеров мнений, специалистов HoReCa, представителей профессиональных СМИ, знакомить конечного потребителя с продукцией российского производства.

На гастрономаркете в разрезе Discover Russian Cuisine будет представлена деликатесная продукция российских производителей. Сыры, мясная гастрономия, продукты под знаком БИО – все то, что составит прекрасный пейринг для алкогольной продукции салона VINSPIRATION.

Международный салон VINSPIRATION 2022 – это новый формат, который позволит на площадке «Гостиного двора» объединить профессиональную аудиторию и многочисленных ценителей вин. Организаторы планируют показать, насколько велик и разнообразен мир вина, дать винным гурманам и экспертам новые ощущения на всех возможных уровнях: от демократичного и повседневного до коллекционного и аукционного. Мир стремительно меняется, и с ним меняются наши потребности, вкусовые привычки, мы стали по-другому путешествовать, по-другому искать новые ощущения, развлечения, по-другому учиться. Но именно поэтому сейчас, в период трансформации, мы ищем новые способы взаимодействия и общения.

Подробности на сайте: <https://vinspiration.ru/>

## GAMBERO ROSSO ПРЕДСТАВИЛ В РОССИИ ВИНА PROSECCO DOC

**24 февраля в Москве, в ресторане Butler, который был отмечен наградами рейтинга лучших итальянских ресторанов 2022 года Gambero Rosso, состоялась дегустация «PROSECCO O'CLOCK» в России», организованная итальянским медиа холдингом совместно с консорциумом Prosecco DOC.**

Вторая встреча прошла 25 февраля в Санкт-Петербурге. Местом проведения дегустации стал ресторан Pinzeria by Bontempi, в котором основное внимание уделяется пицце в римском стиле, которую готовит талантливый шеф-повар Валентино Бонтемпи. Во время каждого мероприятия были представлены вина 6-8 различных производителей Prosecco DOC в сопровождении фирменных блюд итальянской кухни.

Напоминаем, что зона производства Prosecco DOC расположена на



северо-востоке Италии, именно на территориях, входящих в 4 провинции Фриули-Венеция-Джулия (Горизия, Порденоне, Триест и Удине) и 5 провинций Венето (Беллуно, Падуа, Тревизо, Венеция, Виченца).

Виноград, используемый для производства Prosecco DOC, в основном относится к сорту Глера, который произрастает в северо-восточной Италии со времен Римской империи. Глера может сочетаться с 15% Вердикью,

Бьянкетто Тревиджана, виноградом сорта Перера, Глера Лунга, Шардоне, Пино Блан, Пино Гри и Пино Нуар.

Так обстоит дело с розовым Prosecco DOC, где Глера встречается с Пино Неро, ферментированным на кожице и выращенным в районе Prosecco DOC, который сочетает типичный фруктовый аромат со структурой и цветочными оттенками.

Розовое вино Prosecco DOC Rosé было впервые представлено на итальянском рынке в октябре 2020 года. В 2021 году 71,5 миллиона бутылок Prosecco DOC Rosé было продано в Италии и за рубежом. Наиболее распространенной категорией является Extra Dry, которая покрывает 73,6% от общего объема производства, за которой следует дозировка Brut, которая составляет 26%. Prosecco DOC производится методом Мартинотти, или Шарма, изобретенным Федерико Мартинотти в 1895 году, а затем

адаптированным Юджином Шарма в 1907 году. Вторичная ферментация происходит в резервуаре из нержавеющей стали. Обычно этот процесс занимает около 30 дней, в то время как Prosecco DOC Rosé проводит в резервуаре минимум 60 дней.

Общий объем производства Prosecco DOC превысил 600 миллионов бутылок, в 2021 году было продано 627,5 миллиона бутылок. В глобальном масштабе привлекательность просеcco выходит на новый уровень. За первые 6 месяцев 2021 года произошло рекордное увеличение объема экспорта итальянского игристого вина на 26% из-за желания иностранных потребителей вернуться к тостам с пузырьками, сделанными в Италии, после длительного воздержания. За первое полугодие было отгружено около 290 миллионов бутылок за рубеж. Из них около 8,5 млн бутылок были поставлены в Россию.

# ЧТО ЖДЕТ ВИННЫЙ РЫНОК В РОССИИ?

**Ужесточение западных санкций против России и последовавший за этим стремительный рост валютных курсов привели к возникновению весьма сложной ситуации на винном рынке страны. О том, как удалось адаптироваться в новых реалиях и каковы дальнейшие перспективы отрасли, газете Wine Weekly рассказали руководители и топ-менеджеры крупнейших виноторговых компаний и виноделен России, которые приняли участие в нашем опросе.**

1. Как ваша компания реагирует на сложившуюся ситуацию на рынке?
2. Как, на ваш взгляд, будет развиваться ситуация в дальнейшем и каких изменений следует ожидать?



**Максим Каширин, основатель и президент Simple Group**

1. Группа компаний Simple сообщила о возобновлении поставок импортной продукции клиентам со 2-го марта 2022 года с учетом повышения цен в среднем на 15%. Обращаем внимание, что в январе 2022 года компанией была запланирована стандартная корректировка цен на отдельные товары, в связи с повышением цен от поставщиков из-за неурожая винограда в Европе, существенным ростом стоимости компонентов продукции, включая элементы упаковки, и ростом транспортных расходов. Поставщики начали информировать нас об этих изменениях с конца декабря 2021 года. Таким образом, запланированное ранее плановое повышение цен наложило на необходимость их корректировки в связи с текущим изменением курса валют. Это привело к тому, что на отдельные SKU из ассортимента совокупное повышение цен оказалось более значительным.

2. К сожалению, мы не можем гарантировать стабильность текущего уровня цен в долгосрочной перспективе, так как ситуация на валютном рынке в России постоянно меняется. Увеличение цен в дальнейшем будет происходить только в случае существенных, фундаментальных изменений в экономической ситуации.

Мы просим наших партнеров с пониманием отнестись к данным изменениям – все они более чем обоснованы в текущей ситуации. Сегодня, как никогда ранее, важно поддерживать непрерывную работу бизнеса и продолжать стабильно поставлять российским потребителям качественную продукцию. Именно это является главным приоритетом для компании Simple.

На протяжении нескольких десятилетий вместе с нашими российскими и зарубежными партнерами мы работаем над построением цивилизованного рынка вина и других алкогольных напитков в России и рассчитываем впредь общими усилиями продолжать эту работу.



**Дмитрий Журкин, директор по импорту компании LADOGA:**

1. Компания LADOGA ни на день не приостанавливала отгрузки своим клиентам и удерживала цены настолько долго, сколько это было возможным. В срок до 9 марта мы изменили ценовую политику в отношении всех категорий клиентов. Она учитывает всю совокупность макроэкономических факторов текущей ситуации.

2. Будет постепенно сокращаться доля импорта и расти его стоимость, повышаться доля отечественного алкоголя. Что касается работы с импортными поставщиками, мы пока не получали отказов, никто не заявил о том, что хочет прекратить с нами работу. Но то, что произошло, – это прекращение отгрузок с отсрочкой платежа. Все требуют предоплату, объясняя это тем, что страховые компании, которые покрывают риски внешней торговли (к таким рискам относится, прежде всего, неоплата отгруженного товара), приостанавливают действие страхового покрытия в России. Поставщики сами рискуют и раньше не хотели, и сейчас не хотят. Когда есть понятный курс и понятная экономическая ситуация, со всем можно справиться: оплатить уже полученное, предоплатить то, что собираешься получить. Это, конечно, требует мобилизации дополнительных финансовых ресурсов. Но, в условиях такой сложности компания вправе принимать решение об отсрочке некоторых заказов до лучших времен. Компания может начать смотреть, какой товар действительно остро нужен, а какой может и потерпеть. В принципе, это приведет к пересмотру ассортиментной политики. Широта предложения сузится.



**Александр Липилин, исполнительный директор Fort:**

1. Пока мы делаем привычные вещи, как и в 2014-м, и 2020-м, мы сокращаем расходы и повышаем цены. Ожидаем снижения продаж на 40-50%. При этом есть ощущение, что этого будет недостаточно и потребуются более радикальные меры. Например, отказ от работы с отсрочкой платежа. Мы столкнулись сразу с несколькими факторами, которые снижают наши возможности по предоставлению отсрочки платежа: отказ от отсрочек со стороны зарубежных поставщиков, рост стоимости кредитования и непредсказуемость курса валюты.

2. Не верьте тем, кто говорит, что «мы уже столкнулись с этим в 2014-м... или 98-м». С подобным мы не сталкивались. В 98-м был глубокий экономический кризис. Но корни его были в экономике, обрушение курса рубля мгновенно сократило издержки производителей внутри страны. Что сделало Россию привлекательной для зарубежных инвестиций, в результате уже через 1-1,5 года мы имели небывалый экономический рост. В 2014-м кризис был уже смешанный, санкции плюс падение доходов от экспорта из-за снижения цен на нефть. Но глубина санкций была несравнима с нынешней, сегодня нас фактически отрезали от мировой экономики. Те поставщики, которые еще не прекращают работать с Россией по этическим соображениям или по соображениям ущерба репутации своим брендам на других рынках, будут отказываться от отсрочки. Логистические издержки будут расти из-за отказа работать с Россией со стороны многих операторов. Стоимость валюты будет высокой. Естественно, все это приведет к росту цен. Думаю, что через год цены на оставшиеся импортные вина вырастут в 2-2,5 раза. Естественно, это приведет к снижению спроса, рынок будет уменьшаться.



**Владислав Волков, директор по развитию ООО «Винотерра»:**

1. Уверен, что все наши коллеги, как и мы, решают сейчас уравнения с большим количеством неизвестных, поскольку ситуация развивалась слишком быстро. Рост курсов валют, в которых происходят расчеты с поставщиками, заставляет нас повышать цены, и это неизбежный процесс. Все, что мы можем сделать, делать это максимально плавно. Рынок живет тревожными ожиданиями, поэтому наши контрагенты зачастую стараются создать запас, что приводит к увеличению дебиторской задолженности и рискам ее невозврата. Среди конечных потребителей рывок спроса был спровоцирован желанием потратить падающие в цене рубли, особенно это касается редких и особо ценных вин. Есть сложности и в импорте: подорожал транспорт, выросли таможенные платежи, затруднены расчеты с поставщиками.

Подобная турбулентность рынка вызвана международной напряженностью и нарастающими санкциями, то есть объективными причинами. Мы стараемся держать баланс, постоянно поддерживаем связь с клиентами и поставщиками, следим за их ситуациями, ищем компромиссы, работаем на сохранение связей, корректируем наши закупки. Пока у нас это получается. Больше в столь непредсказуемой ситуации сделать сложно.

2. Как будет развиваться политическая ситуация, предсказать сложно, поэтому наши прогнозы относительно винного рынка должны быть приняты с осторожностью. Очевидно, что от санкций страдает экономика. Это приведет к падению покупательского спро-

са и предложения на рынке, уменьшится количество предприятий общественного питания. Цены на вино будут расти, причем не только на импортное, но и на российское, поскольку оборудование, техника, комплектующие и расходные материалы отечественных виноделен – импортные.



**Андрей Ушаков, директор по маркетингу LUDING GROUP:**

1. Luding Group – крупнейший импортер вин в Россию, и поэтому мы делаем все возможное, чтобы продолжать развитие цивилизованного алкогольного рынка, поставлять российским потребителям качественную продукцию со всего мира. Мы постоянно находимся в связи и с нашими иностранными поставщиками, и с российскими клиентами, стремимся вместе преодолеть сложности. Несмотря на рост стоимости комплектующих, увеличение логистических и прочих затрат, мы стараемся минимизировать рост отпускных цен на вина российского производства дистрибутируемые нашей компанией. Цены на импортные вина, крепкие, слабоалкогольные и безалкогольные напитки скорректированы с учетом изменения курса иностранной валюты к рублю.

2. Геополитическая и макроэкономическая ситуации меняются очень быстро, долгосрочные прогнозы сейчас никто делать не берется. Мы внимательно следим за изменениями, получаем постоянную обратную связь от партнеров и готовы оперативно принимать решения, чтобы поддерживать поставки. Вся отрасль оказалась в сложнейшей ситуации, мы вместе выдерживаем этот «экзамен», ищем новые возможности, которые позволят укрепить наше взаимовыгодное сотрудничество.



**Василий Романов, директор по маркетингу ООО «НОРДЭКС»:**

1. Настоящая ситуация является неординарной для алкогольного рынка. Были скачки валютного курса, были задержки с выдачей акцизных марок, были проблемы с классификацией вин. Но все это ничто по сравнению с тем, с чем мы столкнулись сейчас. В каждом звене, от закупки вина до получения денег за него от нашего покупателя, имеются серьезные трудности или риски. Поэтому мы вынуждены были перестроить бизнес-процессы компании, отложить контракты с новыми поставщиками, проанализиро-

вать условия работы с существующими, провести корректировку цен реализации, сократить отсрочки оплаты за отгружаемый товар. В перспективе мы планируем пересмотр и оптимизацию ассортимента закупаемых напитков, отвечающего современным условиям покупательской возможности российского потребителя.

2. Мы находимся только в самом начале трудного пути выживания в новых реалиях. Впереди нас ждут финансовые проблемы импортеров, которые работали на отсрочках с западными поставщиками, и им придется покупать доллары и евро по новым валютным курсам, чтобы расплатиться за поставки. С похожей ситуацией столкнутся наши оптовые покупатели, которые развивали свой бизнес на заемные деньги. Проценты на банковские кредиты возросли, что скажется на платежеспособности наших клиентов. Я уже молчу про нашего любимого конечного потребителя. Все описанное выше не обойдет стороной и его. Высокая закредитованность населения не сулит нам ничего хорошего. Кроме этого, возможны отказы в отсрочках или даже отказы от поставок со стороны европейских производителей на фоне экономических и политических санкций в отношении России. И это только вершина айсберга тех трудностей, с которыми нам предстоит столкнуться. Картина негативная, но мы не теряем оптимизма и верим в свои силы. Руководящий состав компании прошел лихие девяностые, пережил дефолты. Поэтому есть определенный опыт работы в таких экстремальных условиях.



**Ирина Фомина, президент компании MBG**

1. Прежде всего, мы прилагаем максимум усилий для продолжения поставок в Россию. Параметры, определяющие нашу работу, меняются с невероятной быстротой, нам приходится принимать оптимальные решения, которые позволяют нам обеспечивать товаром максимальное количество клиентов и сохранять экономическую структуру нашего бизнеса. Нам пришлось серьезно пересмотреть наш прайс-лист в связи с существенным ослаблением курса рубля. Из-за возросших рисков и непредсказуемости дальнейшего развития ситуации мы занимаемся активной работой над диверсификацией портфеля, в том числе за счет расширения ассортимента российских вин и товаров из стран, не поддерживающих санкционную риторику.

2. Увы, сейчас сложно дать какой-то прогноз даже на среднесрочный период, любой из них будет гаданием на кофейной гуще. Мы надеемся на скорейшую стабилизацию ситуации, остаемся оптимистами и рассчитываем, что сможем и дальше радовать наших клиентов и партнеров отличным выбором вина, шампанского и крепкого алкоголя, в том числе из новых для нашего портфеля стран и регионов.





**Петр Романишин, генеральный директор ОАО «АПФ «Фанагория»**

1. Мы, как и все отрасли, внимательно отслеживаем ситуацию. «Фанагория» продолжает стабильно создавать вина и дистилляты в соответствии с планами. Одновременно мы предпринимаем усилия, чтобы приобрести все необходимые импортные материалы с запасом на 7-8 месяцев, для обеспечения стабильности производства. У нас есть годовой запас по винам и всем комплектующим.

2. Мы прогнозируем повышение спроса на российскую алкогольную продукцию. «Фанагория» производит тихие и игристые вина, дистилляты, а также бочки и саженцы винограда. По каждому из этих направлений мы ожидаем расширения рынка.



**Елена Куркова, генеральный директор ООО «ШАТО ДЕ ТАЛЮ»:**

1. Сегодня мы стараемся сосредоточиться на том, что умеем делать лучше всего – продолжаем производить качественный продукт.

Как все направления сельского хозяйства, наша отрасль зависит от многих обстоятельств, прежде всего климатических. Только за последние 2 года мы боролись то с засухой, то с дождями. И в этих условиях команда учится быстро реагировать на изменения и расставлять приоритеты.

Сегодня ключевыми вопросами стали рост цен, связанный с валютными колебаниями, а также импортозамещение, как в сельском хозяйстве (саженцы, техника, средства защиты растений), так и на производстве (вспомогательные материалы, комплектующие, запчасти для оборудования).

В приоритете сейчас вопрос поиска новых возможностей и альтернативы прежним поставщикам и партнерам. С другой стороны, все происходящее может дать большой толчок в развитии отечественного виноделия. Мы продолжаем вести переговоры с крупными торговыми сетями. Нам есть что предложить и чем гордиться.

По-прежнему приоритетным для всей команды «Шато де Талю» остается качество.

2. Однозначно будет непросто. Мы пережили уже много кризисных ситуаций, они сначала пугают, а потом понятно, что кризис становится стимулом к развитию. Все зависит от того, как оперативно последует реакция и насколько верными будут наши решения. В любом случае это вызов, но мы не можем отказаться от идеи возродить российское виноделие. Важно продумать варианты поддержки отрасли в краткосрочной и долгосрочной перспективах, вести открытый диалог с представителями бизнеса, не допуская недобросовестных действий в сфере ценообразования.

Мы считаем, что у российского вина есть все шансы занять свое место в сердцах наших потребителей и на полках магазинов.



**Вячеслав Меркулов, директор по развитию «Южной винной компании» (ЮВК)**

1. На самом деле, то, что сейчас происходит с рублем, – очень напоминает 90-е годы, когда мы пережили гиперинфляцию. Потом мы пережили еще и 1998 год, когда рынок «схлопнулся» по импортным поставкам, однако мы при этом нарастили мощности и увеличили свое производство с 1 до 4 заводов.

Сегодня ситуация немного иная – на рынке наблюдаются сложности из-за нарушения цепи логистических поставок. Понятно, что это произошло очень резко и, чтобы ситуация изменилась в лучшую сторону, нужно время. Мы работаем, смотрим, как действуют наши партнеры, отслеживаем входные цены и индексироваться. Сейчас мы перешли в режим ежедневного мониторинга цен и изменения собственной наценки – примерно так же, как мы действовали и в 90-е годы, когда надо было срочно оперативно реагировать, чтобы не потерять капитал. Команда работает 24 часа в сутки и оперативно реагирует на все изменения.

2. Относительно прогнозов – их может дать только руководство страны. Как только ситуация разрешится – можно будет что-то планировать. Сейчас все находится в том состоянии, чтобы сохранить капитал и не потерять его. Мы живем в новых реалиях, и возврата к прежней системе уже не будет: ставки повысились, правила кардинально изменились. Ситуация на рынке форс-мажорная, поэтому кто выживет – тот выживет.

Что же касается цен, то на следующую неделю мы приостановили отгрузки. Делаем перерасчет цен, и, к сожалению, они будут повышаться. У нас было уже подорожание 2 недели назад, и цены повысились примерно на 10%. В настоящий момент придется поднимать цены еще на 10-15%.



**Дмитрий Винничук, директор по стратегии и инвестициям компании «Мильстрим-Черноморские вина»:**

1. Самые серьезные изменения коснулись логистических и финансовых цепочек. Комплектация и сопутствующие товары в абсолютном большинстве выросли в цене. С половиной из них есть проблемы с наличием. Поставщики перевели работу на предоплату. Для нас, как и для большинства производителей, это означает значительное повышение себестоимости продукции и риски в отсутствии комплектации для ее производства. Нет уверенности, что за деньги, полученные за готовую продукцию, удастся приобрести необходимые товары для дальнейшей работы. Как результат – повышение отгрузочных цен как у нас, так и у всех производителей. Сокращение отсрочек, переход на работу по предоплате и перестройка рынка.

2. Дальше нас ждет самое интересное. По причине мощнейшего снижения покупательской способности, подорожавшая импортная продукция станет недоступна большинству покупателей. Базовый технический паспорт федеральных сетей будет начинаться с уровня текущего сегмента средний плюс (500 руб. и дороже). Это приведет к искусственной необходимости обращать внимание на алкоголь российского производства. Уже сейчас федеральные сети направили большое количество запросов в сторону российских производителей. В результате рыночной конкуренции цены на российскую продукцию также пойдут вверх без повышения качества. Это приведет к снижению потребления вина в целом. В новый расцвет войдет отрасль самостоятельного изготовления алкоголя. Несмотря на большие трудности (или даже невозможность) поставки комплектующих и валютных платежей – российские производства адаптируются. Так или иначе спрос будет удовлетворен. Большую популярность наберет винтовая или пластиковая пробка по сравнению с натуральной. После стабилизации – российский производитель будет чувствовать себя достаточно неплохо, хоть и ценой сильной перестройки производственных процессов. Розничные торговцы будут чувствовать себя несколько хуже. Категория импортного алкоголя превратится в «суперпремиум», и объемы ее реализации будут и дальше медленно, но верно снижаться вслед за неминуемым падением платежеспособности населения. Конечно же покупателю будет тяжелее всего. Повседневное потребление будет значительно дороже, при этом качество алкоголя, в лучшем случае, останется на том же уровне.



**Хаким Ибрагимов, генеральный директор RTA, глава сообщества руководителей логистики SCM Alco:**

1. Мы, как автомобильный перевозчик алкогольной продукции, реагируем спокойно, действуем штатно и продолжаем оказывать сервис на том же уровне. Да, мы, как и все, столкнулись со значительным ростом затрат на обслуживание, ремонт и запчасти, переходом на 100% предоплаты при сохранении отсрочки с клиентами, но пока резких решений не принимаем. Отгрузки продолжаются. Пока только 1 наш алкогольный клиент официально заявил о приостановке на 90 дней. Остальные работают в прежнем режиме, кто-то переоценивает продукцию, но отгрузки возобновляются, объемы где-то уменьшились, где-то увеличились. Например, у российских производителей, которые будут использовать это время, чтобы занять полку.

2. Сложно делать прогнозы, когда ситуация может изменяться каждый час. Все сейчас прорабатывают альтернативные пути доставки, и я уверен в том, что без импортного алкоголя наш рынок не останется. Все будет непросто, но рассчитываем на позитивный сценарий и понимаем, что в этом году выполнить план по закупке транспорта с такими ценами и процентами по лизингу не удастся. Ищем варианты. Будут ли расти тарифы на доставку? Однозначно да, вопрос – когда, т.к. мы видим, с одной стороны, растут затраты, с другой – на рынке появляются свободные машины, когда будет пройден этот баланс, зависит от снятия ограничений и возврата компаний и поставщиков на российский рынок.



**Светлана Гарсия Альварес, коммерческий директор агентства Export Wine Radar SL (Мадрид)**

1. Российский рынок является одним из стратегических рынков для продажи вина с Пиренейского полуострова, как из-за его размера, так и из-за профиля востребованных на нем вин. Мы работаем с Испанией и Португалией, и, конечно, нынешняя ситуация оказала огромное влияние

на торговые и финансовые отношения между Россией и остальным миром. Несмотря на высокую степень неопределенности как в части развития конфликта, так и в понимании того, каким будет состояние отношений между странами в ближайшие недели/месяцы, мы в Export Wine Radar продолжаем работу со всеми своими клиентами, внимательно следя за развитием событий, стараясь держать каналы максимально открытыми для скорейшей адаптации бизнес-процессов под глобальные обстоятельства.

2. Пока рано делать выводы, стоит ли оставаться на российском рынке или уже пора искать ему альтернативу. Ситуация в Европе сложная, уже сейчас уже многие наши винодельни подняли цены, но мы удерживаем для российского рынка лучшие условия, понимая спад спроса из-за высокой курсовой разницы. Резюмируя, мы планируем и дальше поддерживать наших партнеров – винодельни и импортеров – как во время, так и после конфликта, чтобы вместе искать решения, позволяющие восстановить нормальные коммерческие связи в минимальные сроки.



**Хосе Оливейра, генеральный директор и винодел компаний Viniverde и Adegas Ponte da Barca и Arcos de Valdevez**

1. Россия является одним из крупнейших экспортных рынков для вин из региона Vinho Verde, а также для виноделен Viniverde и Adegas Ponte da Barca и Arcos de Valdevez, суммарный оборот, только этих двух компаний на российском рынке превысил 1 млн евро в 2021 году.

Мы внимательно следим за развитием ситуации. На сегодняшний день все наши российские клиенты строго выполняют свои контракты и продолжают верить, что этот этап скоро пройдет. Мы присутствуем на российском рынке уже шесть лет и продолжаем работать по предоплате. Никаких проблем с российскими импортерами не было, и они по-прежнему выражают готовность ввозить вина из Португалии. Однако девальвация рубля делает вино более дорогим, и это вызывает беспокойство, поскольку количество заказов, естественно, может в итоге снизиться. Но я считаю, что нам нужно просто подождать.

2. Если в будущем будет введено эмбарго на импорт португальских вин, компания рассматривает возможность увеличения экспорта в страны Северной Европы, Южную Америку и Азию, в частности в Бразилию и Японию, куда мы экспортируем уже много лет.

Учитывая невозможность деловых поездок в Россию, куда мы планировали осуществить 4 поездки в 2022 году (Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург), Adegas Ponte da Barca расширяет свой план поездок в Бразилию, Японию, Южную Корею, Канаду и Израиль. Надеемся, что конфликт быстро закончится и экономика снова восстановится.

## НОВОСТИ

**Выставка Beviale Moscow 2022 отменяется!**

Компания «Мессе Франкфурт РУС» уведомила российских клиентов о том, что выставка Beviale Moscow 2022, проведение которой планировалось с 29 по 31 марта 2022 года на территории выставочного комплекса ВДНХ в Москве, не состоится.

Причиной отмены мероприятия организаторы называют «сложившуюся общемировую ситуацию, а также обстоятельства, препятствующие эффективному проведению выставки». Экспозиция Beviale Moscow в 2022 году, по прогнозам организаторов, должна была удивить гостей своим масштабом и количеством новых участников. Список новых экспонентов из 20 стран мира увеличился на 45% по сравнению с прошлым годом.

Участниками выставки должны были стать следующие компании: KHS, Doehler, KIC Krones, GEA, Fermentis, AVIS, Clever Machines, Antares Vision Group, Agrometal Klaster, Ag Engineering, Angel Yeast, Beer Resource, BOEL, NPM, Rausch, Braukon, DSM Eastern Europe, Celli, PROBLEWSERVICE, CIME CAREDDU, Mindspun, Destila s.r.o. Dipran, GBO, Greengod, Hopsteiner, KASPAR SCHULZ, Milkfor, PROSOLOD, Pentair Food & Specialties, SPX Flow Technology, SF Technologies, TMCI, Univar Solution, Ziemann Holvrieka, «Авангард-Агро», «Альянс», «Грейнрус», «ДИА-М», «Завком Инжиниринг», «Свет», «Сепаратор», Солодовенный завод Суффле, «Стальмастер», «Стратегия 21», «Фильтрмедиа», «ЮВМилк» и многие другие.

Однако после заявления организаторов об отмене выставки дальнейшая судьба этого мероприятия остается неизвестной.

# СТИВИ КИМ ЗАПУСТИЛА ПРОЕКТ МАММА JUMBO SHRIMP



**Исполнительный директор Vinality International и основатель Vinality International Academy Стиви Ким (Stevie Kim) объявила о старте нового проекта Mamma Jumbo Shrimp, цель которого – рассказывать о мире итальянского вина простым языком, достоверно, легко и с юмором, как для любителей еды и путешествий, так и для винных профессионалов.**

Mamma Jumbo Shrimp объединяет в себе сразу несколько направлений деятельности. Среди них уже знакомый многим Italian Wine Podcast, который выходит в эфир с 2017 года и достиг более 2 млн прослушиваний на сегодняшний день. Подкаст на английском языке нацелен на информирование, обучение и развлечение широкого круга слушателей через увлекательные беседы с производителями, экспертами и деятелями итальянской и международной винной индустрии. Каждый день недели посвящен отдельной рубрике: о винном бизнесе (Get US Market-Ready with Steve Raye), о вине-еде-путешествиях (Food, Wine & Travel with Marc Millon), о винном маркетинге (Uncorked with Polly Hammond), интервью с винными экспертами (Voices with Cynthia Chaplin), интервью с производителем



и итальянских вин (Clubhouse Ambassador's Corner), диалоги с профессором Аттилио Шиенца (#everybodyneedsabitofscienza), программа Стиви Ким (On The Road with Stevie Kim) и другое.

В рамках Mamma Jumbo Shrimp будет действовать и направление Italian Wine Books, включающее в себя книжные проекты о винах, например, такие, как серия карманных путеводителей по итальянским винам: структу-

рированное содержание, в удобном формате с мягкой обложкой, с интересными историями и занятными иллюстрациями. Сложные темы представлены и разобраны в доступной и увлекательной форме.

Еще одним видом деятельности в рамках нового проекта станет On The Road with Stevie Kim – эксклюзивная серия программ Стиви Ким на канале Mamma Jumbo Shrimp на YouTube. Она будет представлена

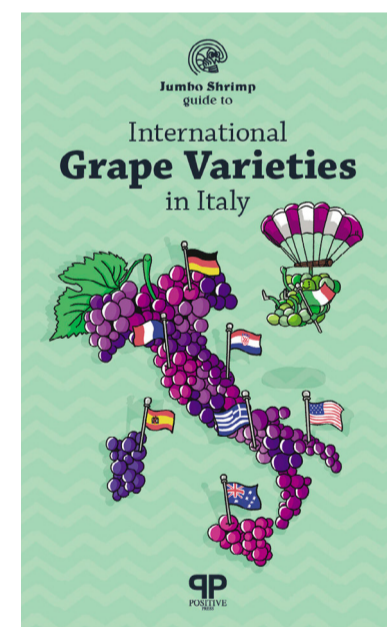
развлекательными и познавательными видеороликами, в которых Стиви Ким исследует темы вина, культуры и территории, путешествуя по регионам Италии и за ее пределами. <https://znep.link/mammajumboshrimp>

Вместе с тем Mamma Jumbo Shrimp представит и Study Maps – проект, в рамках которого было разработано 40 географических карт, охватывающих винодельческие регионы по всему миру, с индивидуальной графикой и дополнительной информацией. Они интересны и познавательны винным энтузиастам и опытным профессионалам, а также студентам и преподавателям винных школ по всему миру. Отдельная серия карт будет представлена из инновационного экоматериала Тувек.

Следить за новостями Mamma Jumbo Shrimp Вы сможете в Instagram, Facebook, YouTube, TikTok, Pinterest –



[https://www.youtube.com/channel/UCSJcl\\_zs7DuYgJG1T5btFXw](https://www.youtube.com/channel/UCSJcl_zs7DuYgJG1T5btFXw)



## КТО ПОБЕДИЛ НА ROULLET BARTENDER CHALLENGE-2021?



(Продолжение. Начало на стр. 1)

Коктейль каждого из финалистов Roulet Bartender Challenge достоин украсить барную стойку лучших заведений. Мария Милацкова @masha\_milatskova, Виктория Комиссар @komissarviktoria, Полина

Васильева @plnk.relab, Константин Орлов @orlov174, Максим Ягольник @maxyagolnik и, конечно же, Андрей Кобяков @andrewbartender приготовили в финальном этапе конкурса не просто коктейли, а настоящие произведения барменского искусства! Судьи и зрители не скрывали своих эмоций от выступления финалистов и щедро одаривали их бурными овациями. Видео выступлений можно посмотреть в аккаунте Roulet Bartender Challenge в Instagramе.

Roulet Bartender Challenge – конкурс, воплотивший идею о том, что коньяк – это не только безупречная классика, но и напиток с безграничным потенциалом для приготовления коктейлей. Поздравляем Андрея Кобякова с блестящей реализацией этой идеи. В ходе своего выступления бармен пригласил всех «прокатиться на своем трамвае по рельсам французской

истории» и презентовал свой коктейль Tram punch.

Победивший коктейль станет основным напитком на мероприятиях, посвященных 250-летию коньячного дома Roulet. А сам победитель конкурса получил заслуженную награду – 250 тысяч рублей, а каждому финалисту вручили специальные призы от коньячного дома Roulet и сертификаты на обучение на курсе «Современные технологии бара» в Учебном центре Романа Торощина.

В год 250-летия коньячного дома Roulet особенно ценно видеть, как конкурс Roulet привлекает и объединяет талантливых барменов всей России. Roulet Bartender Challenge с каждым годом разрастается, становится больше и динамичнее. И все это благодаря вам, друзья! Всем тем, кто участвовал, наблюдал, поддерживал, бросал и принимал вызов!

Выставка продуктов питания и напитков

**interfood**  
KRASNODAR

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

**26 – 28 апреля 2022**

ПОЛУЧИТЕ БИЛЕТ  
[www.inter-food.ru](http://www.inter-food.ru)  
ПРОМОКОД:  
WineWeekly

Организатор  
**МК**  
Международная  
Выставочная  
Компания