

# WINE

## Weekly

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

18+

ИНФОРМАЦИОННОЕ ВИННОЕ ОБОЗРЕНИЕ

№ 2 (76)  
Март 2024

## СОБЫТИЯ



**В Новороссийске состоится юбилейный Симпозиум виноделов 30–31 мая 2024 года** российские виноделы из разных регионов уже традиционно встретятся на V Ежегодном Всероссийском симпозиуме виноделов, организуемом бюро «Винные истории», который пройдет в конгресс-холле отеля «Хилтон Гарден Инн» в Новороссийске и соберет на своей площадке не только виноделов и виноградарей, но и представителей науки, поставщиков технологий и оборудования.

В ходе двухдневного мероприятия планируется проведение различных семинаров, дискуссий и профессиональных дегустаций. Последние несколько лет на всех винных мероприятиях говорят о том, что российское вино должно быть трендовым, стильным, модным, способным заменить любое импортное вино на полке и по умолчанию качественным. И если раньше во всей этой цепочке винодел отвечал именно за качество вина, то с каждым годом он все больше погружается также в вопросы потребительского спроса, конкуренции на рынке, стратегии винодельни, формирования бренда и т. д.

(Продолжение на стр. 2)

## ВЕНИАМИН ГРАБАР: «СЛОЖНОСТИ ВСЕГДА ВОСПРИНИМАЛИСЬ КАК ВОЗМОЖНОСТИ»

Несмотря на многочисленные проблемы, появившиеся в последние годы на российском алкогольном и винном рынке из-за санкционного давления, в нашей стране есть компании, которые не только успешно справляются с возникающими сложностями, но и продолжают активное развитие своего бизнеса. О своем успешном опыте работы в столь непростых условиях газете Wine Weekly рассказал президент компании LADOGA Вениамин Грабар.

– LADOGA была основана в 1995 году в Санкт-Петербурге в, прямо скажем, не самые простые времена для развития российского бизнеса. Можете рассказать, с чего все тогда началось? И когда вы поняли, что проект наконец-то обрел почву под ногами и будет не только жить, но и активно развиваться?

– В 1988 я закончил Академию им. Можайского по специальности «Радиоинженер». После этого отслужил на космодроме Плесецк, пока в 1991 году не ушел в запас. Затем стал заниматься технологиями очистки воды и начал внедрять свои разработки на алкогольном заводе. Здесь очень пригодился опыт службы в армии с ее дисциплиной, порядком, необходимостью уметь мобилизоваться в нужный момент.

(Продолжение на стр. 2)



## СОБЫТИЯ



### В Казахстане пройдет TOP Italian Wines ROADSHOW

15 мая 2024 года в Алматы, в отеле The Ritz-Carlton, состоится уникальная дегустация итальянских вин, организованная Gambero Rosso в рамках TOP Italian Wines ROADSHOW.

Руководители ведущего итальянского медиахолдинга в области wine&food индустрии посетят Казахстан в ходе мирового турне лучших вин Италии TOP Italian Wines ROADSHOW. Мероприятие будет проводиться в формате B2B. Церемония открытия начнется в 14:00 с награждения лучших ресторанов Алматы, которые вошли в новую электронную версию гида «Лучшие итальянские рестораны мира».

С 13:00 до 17:00 будет проходить круговая дегустация с участием более 50 итальянских виноделов, которые представят более 200 вин. Деловая программа включает 3 мастер-класса под руководством главного редактора гида Vini d'Italia Марко Сабеллико и международного редактора Gambero Rosso Лоренцо Руджери.

Мероприятие предназначено для профессионалов винного рынка, ритейла и представителей СМИ. Регистрация для посещения мероприятия обязательна.

Ссылка на регистрацию:  
<https://astigroup.timepad.ru/event/2787046/>

Справки +7 (495) 797-6914 или e-mail: [wine@astigroup.ru](mailto:wine@astigroup.ru)

## В МОСКВЕ БУДУТ СОРЕВНОВАТЬСЯ СИЛЬНЕЙШИЕ СОМЕЛЬЕ РОССИИ



Место проведения: Центр международной торговли  
Адрес: Москва, Краснопресненская наб., 12

29-30  
МАРТА

29-30 марта в Москве, в Центре международной торговли, будет проходить XXIII Российский конкурс сомелье, организованный Российской ассоциацией сомелье.

Ежегодно на это масштабное соревнование собираются сильнейшие профессионалы страны, работающие в винной сфере. В этом году для участия в XXIII Российском конкурсе сомелье приедут конкурсанты из 18

городов России, которые прошли отборочные туры в своих регионах.

В финале конкурса они продемонстрируют свои возможности, полученный опыт и навыки, чтобы побороться за звание победителя Российского конкурса сомелье. В состав судей входят лучшие сомелье России, руководители региональных ассоциаций, представители винооторговых компаний и виноделов.

30 марта в рамках конкурса для профессионалов, ценителей и любителей вина будет организован дегустационный «Салон сомелье», где каждый из гостей сможет познакомиться с ассортиментом ведущих винооторговых компаний, дистрибьюторов, импортеров, российских виноделов и гастрономических партнеров.

Во время непрерывной круговой дегустации посетители смогут изучить разнообразие их ассортиментных портфелей, в которых немало интересных тихих и игристых вин, крепких и слабоалкогольных напитков. Вместе с тем гастропартнеры конкурса представят гостям продукцию из своего ассортимента. Кроме этого, гости смогут посетить финал XXIII Российского конкурса сомелье, где конкурсанты поборются за звание лучшего сомелье России.

## ПРОГРАММА:

29 марта

Отборочный тур только для конкурсантов.

30 марта (вход по билетам)

14:00 – сбор гостей

14:00 – 21:00 – дегустационный «Са-

лон сомелье»

17:00 – финал XXIII Российского конкурса сомелье

20:00 – торжественная церемония награждения

В стоимость билета включено:

– посещение XXIII Российского конкурса сомелье

– посещение дегустационного «Салона сомелье» с непрерывной круговой дегустацией тихих, игристых вин, крепких и слабоалкогольных напитков.

• Количество билетов ограничено.

• Входной билет на дегустационный «Салон сомелье» и финал XXIII Российского конкурса сомелье для членов РАС бесплатно.

Подробнее: <https://sommelier.timepad.ru/event/2788694/#register>



## СОБЫТИЯ

(Продолжение. Начало на стр. 1)



### В Новороссийске состоится юбилейный Симпозиум виноделов

Главным вопросом для обсуждения на симпозиуме 2024 станет тема «Винодел как стратег винодельческого хозяйства». К дискуссии приглашены эксперты по маркетингу, аналитики рынка и сами виноделы. Симпозиум виноделов остается единственной площадкой в России, где обсуждаются технологические вопросы производства вина. Поэтому в программе также запланированы сессии для обсуждения вопросов, которые волнуют многих виноделов и виноградарей: что такое терруарность вина? Что важнее: терруарность, винодел или технология? Термины «виноград-винодельческий район», «зона», «терруар» отражены в Федеральном законе № 468-ФЗ «О виноградарстве и виноделии в Российской Федерации», но текущая интерпретация данных понятий сфокусирована на административно-территориальном делении, а не на сущности понятия винодельческого терруара. Нужно ли нам закрепление понятия терруара именно как совокупности почвенно-климатических и орографических условий? Чем это поможет в производстве вина и в его продаже? Какой международный опыт мы можем взять для примера?

В программе также будут освещены и другие актуальные темы для виноделов. Программа первого дня Симпозиума виноделов традиционно сформирована с большим количеством лекций и выступлений экспертов. Второй день будет максимально практически, со множеством дегустаций. В этом году планируется провести дегустацию вин из сорта Сира, а также будет представлена обширная подборка интересных и необычных блендов, произведенных в России.

По вопросам участия и партнерского сотрудничества просим вас связаться с оргкомитетом проекта: Анна Буцацкая +7-918-211-21-88, e-mail: [anna@winestories.pro](mailto:anna@winestories.pro)

(Продолжение. Начало на стр. 1)

В конце 90-х я ушел на госслужбу, где занимался регулированием алкогольного рынка, чтобы он стал прозрачным и понятным. Компания LADOGA была основана в 1995 году, и, как и тогда, в основе нашей стратегии – увеличение наших производственных мощностей, усиление влияния бренда LADOGA, благодаря нашим масштабам и в то же время гибкости по отношению к меняющейся рыночной ситуации. Сегодня мы как дистрибьютор обслуживаем около 200 тысяч точек продаж.

– Какой из этапов развития компании LADOGA был для вас самым сложным? Как тогда удалось преодолеть возникшие проблемы?

– Сложно было всегда, но эти сложности всегда воспринимались как возможности. Именно такой подход позволил нам стать одним из крупнейших в стране импортеров и производителей алкогольной продукции. Ситуация 2022 года в какой-то момент в разной степени осложнила ведение бизнеса – проблемы с логистикой и оплатой импортной продукции, трудности с комплектующими и ингредиентами для выпуска собственной продукции, закрытие десятка экспортных рынков. Но в ходе решения этих проблем мы открывали для себя новые возможности и оперативно реализовывали их. В импортном направлении ключевыми событиями стали открытие собственного таможенного склада и упрощение оформления продукции, а также контракты с новыми поставщиками – преимущественно в тех категориях, в которых освободились ниши после ухода глобальных брендов. Производственную линейку дополнили более 100 новых sku, основной упор сделали на джин, виски и ликеры, запустили несколько новых для себя и рынка категорий. К концу 2023 года мы практически достигли предела в производственной мощности и сейчас готовимся к расширению производства. Что ка-

# ВЕНИАМИН ГРАБАР: «СЛОЖНОСТИ ВСЕГДА ВОСПРИНИМАЛИСЬ КАК ВОЗМОЖНОСТИ»



сается экспорта, благодаря выходу на новые рынки и развитию продаж по прежним контрактам по итогам года нам удалось нивелировать падение, вызванное закрытием рынков в 2022 году. К примеру, отгрузки в Китай выросли в 2 раза, в несколько раз – в Индию.

– Изначально LADOGA создавалась как современное предприятие по выпуску премиальной водки. Когда было принято решение создать мультиформатную компанию, которая занимается не только производством, но и импортом вин и крепкого алкоголя?

– Такое решение было принято в 2015

году. Импортом мы занимались и до этого, но основной бизнес для нас был в производстве крепких напитков, и рынок воспринимал нас именно так. В компанию пришла сильная команда во главе с Дмитрием Журкиным, который возглавил винное направление, и Гришей Шаламовым, взявшим в управление ассортимент крепких спиртных напитков. В компании появилась собственная винная школа, начала развиваться сеть винотек, мы стали активно развивать направление импорта. Спустя несколько лет ситуация развернулась на 180 градусов – появилось молодое поколение профессионалов отрасли, которое

с удивлением узнавало, что LADOGA – это, оказывается, производитель водки, а не только крупный импортер.

– Можете рассказать, какова сегодня структура продаж компании LADOGA? Какую долю составляет собственная продукция, а какую импортные вина и алкогольные напитки? Как эта структура будет меняться в ближайшие годы?

– Крупную долю продаж у нас занимают сети, как и у всех больших компаний. По итогам прошлого года мы существенно увеличили долю продаж в регионы, в частности, в ритейл и HoReCa. Порядка 75% – это продажи продукции собственного производ-

## ДЖИН BARRISTER ВОШЕЛ В КНИГУ РЕКОРДОВ РОССИИ



Самый продаваемый в России джин Barrister поставил международный рекорд: 6 марта был приготовлен самый большой коктейль джин-тоник в мире. Его объем составил 2000 литров, или 10 000 порций.

Международный рекорд Barrister зарегистрирован и занесен в Книгу

рекордов России в номинации «Самый большой коктейль джин-тоник в мире». Регистрация рекорда прошла на одной из главных креативных площадок Москвы – Хлебозаводе №9. «За 7 лет своего существования Barrister уже поставил много рекордов, в том числе опередил известные мировые бренды и занял первое место по продажам своей категории в России. Каждый год мы укрепляем

его лидерство и наращиваем долю на рынке. Мы искренне радуемся этим успехам и тому, что сегодня Barrister установил международный рекорд, который официально зафиксирован в Книге рекордов России», – прокомментировал президент компании LADOGA Вениамин Грабар. Сегодня Barrister, по данным IWSR, занимает 55% российского рынка. Barrister – первый российский джин, ставший брендом-миллионником – в 2023 году его продажи превысили миллион 9-литровых кейсов (или 9,9 миллионов литров, что сопоставимо с количеством воды, которое пропускает за полчаса самый большой водопад в мире Анхель, расположенный в Венесуэле).

«Сегодня мы с радостью фиксируем рекорд российского джина Barrister. Сегодняшний коктейль на 500 л превысил по объему предыдущий мировой рекорд в этой области, который

был поставлен в Бельгии в 2019 году. Это яркое событие не только для компании LADOGA, но и для всех российских производителей», – прокомментировал рекорд основатель и главный редактор Книги рекордов России Станислав Коненко.

«Джин Barrister производится компанией LADOGA с 2016 года. Мы создаем наш джин путем дистилляции ректифицированного спирта в кубах в присутствии ботаникалов, купажирования полученного ароматного спирта с другими компонентами, предусмотренными рецептурой. На нашем заводе в Санкт-Петербурге есть все необходимое для этого оборудование. Благодаря нашей команде экспертов-технологов, современному оборудованию нашей лаборатории и широкой базе надежных поставщиков мы разрабатываем новые вкусы и поддерживаем стабильное качество джинов Barrister», – подыто-

жил Вениамин Грабар.

Barrister – настоящий DISTILLED GIN. Линейка включает 13 наименований – классический Dry, редкий Old Tom, цветные Pink, Blue и Orange, терновый ликер на основе джина Sloe, яркий и стильный Russian, «военно-морской» Navy, хинный Mumbai, полынный Artemisia Absinthium, пряный Spicy, фруктовый Tropical, социально ответственный Organic и специальный релиз для бармендов B47. Также под брендом Barrister производятся 4 тоника – классический, сухой, имбирный, фиалково-лавандовый.

Barrister – первый российский джин, получивший признание на мировом уровне. Напиток был отмечен медалями таких авторитетных конкурсов, как The GIN Masters, IWSC, World Gin Awards, Beverage Tasting Institute, Frankfurt International Trophy.





ства, и 20% – отгрузки импортного портфеля. Остальное – российские вина и крепкие спиртные напитки, а также безалкогольная продукция.

Отдельно стоит отметить направление экспорта. Более 40 стран запретили к ввозу продукцию после введения санкций. Нам удалось восстановить экспортные продажи, заменив закрывшиеся для России рынки на рынки более дружественных стран, например, Китая, Индии, Африки, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки. Также для нас остаются важными и объемными рынки Грузии, Армении, Азербайджана, Казахстана, Узбекистана.

**– В одном из своих интервью вы сказали, что доля импортной алкогольной продукции на российском рынке уменьшилась и продолжит сокращаться. Какой прогноз на ближайший год вы можете сделать? В какой категории импорта это будет наиболее заметно? На винном рынке или на рынке крепких алкогольных напитков?**

– В первую очередь, рынок ждет снижение продаж импортных вин в категории 500-700 рублей. Несмотря на сентябрьское повышение пошлин, оно все еще есть на российском рынке, но со временем его присутствие будет менее заметным, а впоследствии его заместят вина из других винодельческих стран в этой ценовой категории. В первую очередь, речь идет о российских винах, а также Грузии, ЮАР, Чили, Аргентины.

После повышения акцизов, которое планируется в мае, мы ожидаем изменения структуры потребления. Конечно, часть потребителей примет повышение цен, но многие обратят внимание на другие категории – например, не исключено, что это при-

ведет к очередному витку развития коктейльной культуры и домашней миксологии.

**– После введения санкций, по данным ЦИФРРА, доля некоторых категорий крепкого алкоголя, произведенного в России, таких, к примеру, как виски и ром, в общем объеме потребления достигла почти 50%. В джине она достигает уже почти 90%. Какая доля в указанных объемах принадлежит вашей компании?**

– Действительно, доля импортной продукции на российском рынке сократилась, и эта тенденция продолжится и в дальнейшем. Локализация рынка – естественный процесс. Любая ниша со временем заполняется, поэтому потребители со временем переходят на качественные отечественные бренды. Так, для примера, джин Barrister занимает половину российского рынка джинов. Уже 25% рынка занимают виски из российского сырья – и наблюдается тренд постоянного повышения этой доли.

**– LADOGA еще задолго до введения санкционного режима начала выпуск собственных торговых марок виски, джина, рома. Это была стандартная диверсификация портфеля брендов или вы специально оценили конъюнктуру рынка и отреагировали одними из первых?**

– В числе собственных брендов компании LADOGA – водка «Царская», ром Armator, виски Fowler's, джин Barrister. Джин мы выпустили еще в 2016 году, до всех сегодняшних событий, и он стал лидером рынка уже в 2018 году. А сегодня он продается в таких объемах, которые превышают объемы всех брендов, продававшихся в 2018 году в нашей стране. Уже несколько лет

подряд Barrister является лидером рынка джина в России по данным IWSR Report Russia.

Изначально мы были уверены, что эти категории найдут своего потребителя независимо от геополитической ситуации. Нынешняя обстановка подтвердила удачность стратегии, и нам не осталось ничего другого, как развивать эти категории. Поэтому сегодняшняя ситуация лишь подстегнула продвижение и развитие уже выпущенных нами ранее брендов.

**– Как изменились объемы продаж собственных торговых марок крепкого алкоголя после введения западных санкций?**

– В нашем ассортименте давно сформировались импортозамещающие позиции (джин, виски, ликеры, аперитивы, дигестивы, биттеры), что помогло нам существенно нарастить объемы производства. За 2022–2023 годы рост составил 100%.

**– Какие торговые марки крепких алкогольных напитков сегодня входят в ассортиментный портфель компании LADOGA? Стоит ли ожидать в ближайшее время каких-то новинок? Или, к примеру, собственной марки текилы, которую уже планируют разливать в России?**

– Помимо вышеперечисленных категорий (водка «Царская», ром Armator, виски Fowler's, джин Barrister), мы готовим выход новинок собственного производства с упором на вкусовые вариации классических напитков. Мы видим, что недавно вышедшая «Царская» коллекция особых вкусовых водок находит очень хороший отклик у аудитории, поэтому планируем продолжить развитие в этом направлении. Например, недавно мы выпустили линейку ярких и разнообразных вкусовых ромов Cool Skeleton – на основе

рома и ароматизированных спиртов на исключительно натуральных ингредиентах. Еще одна новая линейка напитков от LADOGA, вышедшая в 2024 году, – вкусовые виски Fowler's. Они также созданы с использованием натуральных ингредиентов – ароматных спиртов и настоев – и на сегодняшний день являются самой широкой линейкой вкусовых виски в мире. Особое место в линейке Fowler's занимает первый сливочный ликер, приготовленный на основе виски.

**– Какими критериями руководствуется департамент закупок при отборе продукции тех или иных зарубежных поставщиков? В первую очередь это цена отгрузки или все же во главе угла узнаваемость бренда и качество вин и напитков?**

– Вне зависимости от ценовой категории вина или крепкого алкоголя, мы делаем упор на качество, так как мы отвечаем за него своим именем и репутацией. И даже в непростое время мы стремимся развивать премиальный сегмент импортного портфеля, чтобы удовлетворить вкусы самых взыскательных потребителей. Так, совсем недавно в нашем портфеле появились такие громкие имена винного мира, как TerraPremiata, La Piemontina и Markus Huber, Bernard Remi, а также производители крепких напитков – легендарных ромов Saint James и Botran, джинов Xibal, расширилась линейка агавовых дистиллятов из Мексики от La Escondida и Estancia. Развивается и портфель импортного виски – расширяются новыми релизами линейки уже от действующих поставщиков – Loch Lomond и Glen Moaga, а также появляются новые бренды – недавнее пополнение нашего портфеля – шотландский производитель Murray McDavid.



## СОБЫТИЯ



**Сочи притягивает настоящих поклонников вина**

**30 марта в Сочи, в отеле Grand Karat Sochi, состоится 13-й Салон отечественных производителей вина и крепкого алкоголя (СОПВика). Деловая программа 13-го Салона ОПВика включает в себя 6 мастер-классов + 2 заседания круглого стола, а также конкурс народного голосования в двух категориях: среди профессионалов (представители HoReCa) и ценителей (частные клиенты) по 14 категориям напитков.**

Тема весеннего салона – «Вино притягивает». Автором обложки дежурного блокнота и титульного плаката 13-го Салона ОПВика стала итальянская художница Арианна Греко, которая уже 8-й год подряд разрабатывает имиджевые материалы для салона.

«В основу образа положена идея о том, что вино представляет собой чувственную стихию или, скорее, живое существо, вызывающее доверие и тем самым способное привлечь к себе. На полотне винными красками изображена скорее русалка, нежели сирена из мифа об аргонавах».

Арианна Греко выбрала для своей работы итальянское вино Jalissia из Апулии, созданное из сорта винограда Неро ди Тройя от хозяйства Mandwinery, во главе которого стоит молодая женщина Микеле Мандуано.

Ожидается, что число посетителей салона превысит 800 человек. Среди них будут как профессионалы, так и ценители из Сочи, Крыма, Ростова-на-Дону, Анапы, Новороссийска, Геленджика, Краснодара, Ставрополя, Санкт-Петербурга и Москвы.



**Тонированное стекло**



**Виброгасящий компрессор**



**Влажность более 50%**



**LED-подсветка**



# POZIS

Профессиональное хранение вина

## ВИННЫЙ ШКАФ

**С УВЕЛИЧЕННОЙ ВМЕСТИМОСТЬЮ  
ДЛЯ ВЕРТИКАЛЬНОГО  
ХРАНЕНИЯ БУТЫЛОК**

[www.pozis.ru](http://www.pozis.ru)

Категорийный менеджер  
+7 (927) 498-88-19, +7 (84371) 2-24-31  
[wine@pozis.ru](mailto:wine@pozis.ru)



## НОВОСТИ



## Выставка BeviTec

увеличит экспозицию  
в 2 раза

С 26 по 28 марта в Москве, в МВЦ «Крокус Экспо», будет проходить Международная выставка оборудования, ингредиентов и упаковки для производства вина и напитков BeviTec 2024.

В этом году экспозиция выставки BeviTec увеличилась почти в 2 раза и разместится сразу в двух павильонах «Крокус Экспо». Кроме ведущих российских компаний, свои выставочные места уже забронировали лидеры турецкого и китайского рынков. BeviTec – это главная и единственная выставка оборудования, ингредиентов и упаковки для производства и продажи всех видов напитков в России и СНГ. С момента своего запуска в 2015 году и по сегодняшний день выставка является одним из самых важных мероприятий отрасли в России и странах СНГ. Экспозиция выставки охватывает весь цикл производства и реализации пива, молока, безалкогольных напитков и соков, минеральной воды, вина и крепких алкогольных напитков.

В этом году на выставке BeviTec более 200 участников со всего мира продемонстрируют оборудование для производства и розлива, сырье и упаковку для пива, вина, лимонадов, соков, питьевых молочных продуктов, минеральной воды, функциональных напитков, крепких алкогольных напитков и безалкогольной продукции. Обширная деловая программа будет включать в себя мероприятия по виноделию, конференции и мастер-классы по пивоварению. Организаторы BeviTec 2024 надеются, что каждый посетитель получит незабываемые впечатления от экспозиции и общения с экспертами, узнает об актуальных тенденциях индустрии напитков и сможет заключить выгодные партнерские соглашения. Оформить бесплатный билет на выставку BeviTec 2024 Вы сможете здесь:

[https://online.gefera.ru/?EXHIBITION\\_ID=14206589](https://online.gefera.ru/?EXHIBITION_ID=14206589)

## ВЕНИАМИН ГРАБАР:

«СЛОЖНОСТИ ВСЕГДА  
ВОСПРИНИМАЛИСЬ КАК ВОЗМОЖНОСТИ»

– Какие перспективы развития вы можете спрогнозировать для российской винодельческой отрасли? Помогут ли ей запретительные меры, предпринимаемые правительством или, на ваш взгляд, необходимы какие-либо другие действия?

– Несмотря на недавние меры по поддержке российского виноделия в виде повышения пошлин на вина из недружественных стран, на рынке много дешевых импортных вин. По мере истощения запасов, а также после майского повышения акциза на импортное вино ситуация будет меняться. Постепенно в сегменте качественного вина продукция российских производителей будет отвоевывать потребителя у импортных поставщиков.

У российского вина есть свой потребитель и потенциал к развитию при соразмерной поддержке со стороны государства, при грамотном ценообразовании со стороны российских виноделов, при должном уровне качества и органолептических свойств.

– Многие крупные игроки отечественного алкогольного рынка сегодня активно инвестируют в российское виноделие. Не планирует ли LADOGA заняться реализацией подобных проектов? Если нет – то почему?

– В портфеле LADOGA есть российские винные бренды. Мы видим потенциал в развитии винодельческой отрасли в нашей стране, однако это очень длинные и рискованные инвестиции. Нам регулярно поступают предложения о частичном или полном приобретении того или иного винодельческого хозяйства. Но пока ни одно из таких предложений нас не устроило. На сегодняшний день мы в большей степени сосредоточены на развитии тех направлений, которыми LADOGA давно и успешно занимается, такими как крепкий алкоголь, ликеры.

– Насколько активно сегодня развивается собственная торговая сеть LADOGA Wine? Как вы оцениваете



ее перспективы развития? Ведь многие крупные игроки алкогольного рынка в достаточно короткие сроки смогли построить крупные федеральные торговые сети. Не планируете повторить их опыт?

– Наши винотеки LADOGA Wine расположены в разных регионах страны – их уже более 70, и мы продолжаем развиваться в этом направлении. В LADOGA Wine представлена внушительная

коллекция вин и крепкого алкоголя из нашего портфеля. Ценители качественных вин и крепкого алкоголя по всей стране могут найти там напитки от лучших российских и зарубежных производителей – на любой вкус и кошелек. В ряде наших винотек мы каждую неделю проводим бесплатные дегустации, на которых наши гости могут познакомиться с напитками, прежде чем сделать свой выбор. Послед-

нее яркое и долгожданное открытие винотеки состоялось в Сочи.

– Можете ли вы дать прогноз по развитию российского алкогольного рынка в ближайшие 2-3 года? Какие перспективы могут его ожидать и с какими проблемами могут столкнуться его участники?

– Продолжится тенденция на собственный импорт федерального ритейла – особенно в массовом сегменте, который является трафикообразующим для них.

Отрасль продолжит укрупняться – небольшим дистрибьюторам, производителям и импортерам будет сложнее, и они будут поглощаться или вытесняться с рынка. Будущее за крупными компаниями.

Мы прогнозируем, что категория водки расти не будет, но в ней будут происходить внутренние изменения – и в части перехода из одной ценовой категории в другую, и в части вариаций вкусов – будут появляться особые водки. А вот категории джина, рома и, скорее всего, виски продолжают показывать рост, в частности, будет увеличиваться доля российской продукции. Сегодня большинство потребителей осознали, что отечественные напитки, особенно крепкие категории, выигрывают у зарубежных – не только в цене, но и в качестве. В слепых дегустациях продукция российского производства в подавляющем большинстве случаев побеждает более именитых импортных конкурентов. Многие импортные напитки, производимые компаниями, ушедшими с российского рынка, можно найти на полках российских магазинов и сегодня. Параллельный импорт процветает. LADOGA никогда не будет этим заниматься – у нас сбалансированный портфель качественного алкоголя, и мы принципиально не работаем с компаниями, отвернувшимися от наших потребителей. Мы считаем неправильным давать западным странам зарабатывать на нашем рынке в ситуации, когда они запретили зарабатывать нам.

## САЛОН «ВИНА С НЕМЕЦКИМ АКЦЕНТОМ+» ПРЕДСТАВИЛ 116 ВИНОДЕЛЕН

26 февраля в Москве, в странстве ФОТОФАКТУРА, состоялся винно-гастрономический салон «Вина с немецким акцентом+», на котором были представлены 230 вин из Германии, Австрии, Эльзаса, Южного Тироля и Венгрии.

Салон «Вина с немецким акцентом+» стал продолжением форума «Вина с умляutom», который маркетинговое агентство DA Group провело в октябре 2022 года. За это время организаторы переосмыслили проект и слегка изменили его название, виноторговые компании успели обновить ассортимент, а сомелье – соскучиться по винам из немецкоязычных регионов.

Официальными партнерами выступили компания AST и группа компаний Simple, старшими партнерами – компании FORT и Vinoterra. В общей

сложности 17 виноторговых компаний представили 230 вин от 116 производителей.

Чтобы познакомиться с винами из регионов с общей историей, климатом и сортами, в Москву приехали около 400 профессионалов отрасли из 20 городов от Минска до Хабаровска. Для них в рамках этого салона прошла круговая дегустация, мастер-классы и воркшопы, посвященные винам из Германии, Австрии, Эльзаса, Зюдтироля и Венгрии.

«Делая мероприятия для профи, очень важно оставаться независимой площадкой. Мне кажется, это то, что притягивает всех. Мы не принадлежим какой-то виноторговой компании, не зависим ни от кого, и наш open minded подход чувствуется», – говорит креативный директор салона «Вина с немецким акцентом+», сооснователь агентства DA Group Татьяна

Бём. Вместе с ней в агентство входят Татьяна Лесковская и Влада Кирилина, также работавшие над этим проектом.

Организаторы стремились познакомиться сомелье, рестораторов и байеров с реальной картиной на рынке. Из России ушло около 10 производителей немецкоязычных регионов Европы. Поэтому по-настоящему важные знания о текущих предложениях поставщиков, молодых виноделов и биодинамистах.

По словам Татьяны Бём, еще одной задачей салона была демонстрация потенциала австрийского сорта Грюнер Вельтлинер: «Хочется удивить не просто базовыми винами, но и действительно великолепными образцами уровня премьер крью – Erste Lage. Также с потеплением климата на авансцену выходят такие бургундские сорта из немецкоязычных регионов, как

Пино Блан, Шардоне. Конечно, хочется влюбить всех в немецкие шпеты – это потрясающий уровень и пока еще доступная альтернатива Бургундии. Тем, кто не очень любил вина немецкоязычных регионов, стоит их перепробовать. Германия и Австрия остаются винодельческими зонами с прохладным климатом, что влечет за собой востребованную стилистику белых вин. За ней все больше будут охотиться в будущем».

В программу салона помимо круговой дегустации вошло 10 образовательных событий. Мастер-классы, туры и воркшопы провели эксперты Влад Волков, Елена Крутова, Олеся Александрова, Владимир Косенко, Роман Сосновский и Сергей Смолин. Спикером зум-дегустации «Аудиенция у Короля Рислинга» стал Эрнст Лоозен – винодел и владелец хозяйств Dr Loosen, Villa Wolf, J. Christopher.

На салоне «Вина с немецким акцентом+» в этом году решили представить возможность Венгрии: страна входила в состав Австро-Венгерской империи, а сейчас схожа с австрийским Бургенландом. Гости салона изучили главную звезду венгерского виноделия – автохтон Фурминт и познакомились с местным воплощением Блауфранкиша под названием Кек-Франкош.

Команда DA Group придерживается принципов экологической ответственности, поэтому по окончании салона организаторы сдали в переработку 324 кг стекла и 16 кг картона.

Следующий салон для профессионалов «Вина с немецким акцентом+» запланирован на 2025 год. Не исключено, что среди участников появится новая восточно-европейская страна.

Евгения Фролова



# КАКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОМОГУТ РОССИЙСКОМУ ВИНОДЕЛИЮ?



**В современных условиях постоянно усиливающейся конкуренции, негативных последствий климатических изменений и продолжающейся экономической, политической и нормативной нестабильности российским виноделам становится все сложнее работать без использования современных, надежных технологий, которые способны помочь производителям оперативно реагировать на меняющиеся реалии без малейшего вреда для качества выпускаемых вин. Одно из таких высокотехнологических решений сегодня готова предложить компания ООО «Евродия Кубань».**

## Как оптимизировать работу винодельни?

Каждое из решений, предлагаемых сегодня компанией «Евродия Кубань», соответствует определенному контексту и конкретному запросу винодела. Однако все они упрощают работу с вином, поскольку позволяют сократить количество манипуляций в процессе производства, избежать использования добавок, ускорить принятие решений и повысить надежность. Вместе с тем они помогают оптимизировать работу и продук-

тивность винодельни, эффективнее контролировать затраты и быстро реагировать на требования рынка и всевозможные риски.

Сегодня в портфель услуг «Евродия Кубань» входит несколько высокоэффективных, современных технологических решений, которые были разработаны совместно с европейскими учеными-энологами. В их число входят:

- Стабилизация вин к кристаллическим помутнениям методом электродиализа;
- Нормализация pH в сусле/вине в потоке методом электродиализа;
- Понижение содержания спирта в вине;
- Комбинированная технология: стабилизация к кристаллическим помутнениям + нормализация pH;
- Комбинированная технология: тангенциальная микрофльтрация + стабилизация к кристаллическим помутнениям.

## Как обеспечить стабильность виноматериала?

Хочется подробнее остановиться на двух ключевых технологиях, таких как: стабилизация вин методом электродиализа и нормализация pH. Электродиализ для стабилизации вин к кристаллическим помутнениям мембранным методом был разработан компанией «ЭНОДИЯ» совместно с Научно-исследовательским инсти-

тутом сельского хозяйства Франции. Он представляет собой абсолютно экстрактивный метод, при котором для обеспечения стабильности вина не требуется добавления химических препаратов в виноматериал. Стабилизация проходит на ионном уровне, в потоке, при комнатной температуре методом извлечения из вина излишков ионов калия, кальция и тартратов, ответственных за выпадение винного камня на дне бутылки. Таким образом обеспечивается стабильность виноматериала к кристаллическим помутнениям.

Кроме того, по сравнению с другими методами для стабилизации вин, операционные затраты при работе на электродиализе значительно ниже. Минимальный расход электроэнергии при такой операции составляет 0,002 кВт\*ч/1л, что почти в 10 раз меньше, чем при обработке вин классическим методом (холод). При этом электродиализ гарантирует 0% потерь виноматериала.

## Для больших и маленьких виноделен

Электродиализ для нормализации pH позволяет в потоке, без добавления каких-либо химических добавок понизить или повысить уровень pH в сусле или в вине до 0,6 ед. Особенность этой технологии заключается в том, что, работая с ней, виноделы могут в любой момент дегустировать продукт и регулировать pH в потоке с точностью до 0,1 ед. pH в режиме реального времени. Данная методика улучшает органолептические качества вин, защищает их от O<sub>2</sub> во время выдержки, оптимизируя количество используемого SO<sub>2</sub>. Кроме того, электродиализ для нормализации pH защищает вина от микробиологических рисков, а также улучшает интенсивность цвета в красных и розовых винах. В условиях меняющегося климата эта технология может очень быстро помочь виноделам в решении задач по понижению pH.

Благодаря широкой линейке, электродиализ одинаково хорошо подходит как для больших, так и для маленьких виноделен. Среди клиентов «Евродия Кубань» есть как производители вин для

среднего ценового сегмента, так и производители премиальной продукции.

*«Мы уверены, что каждое предприятие, использующее нашу технологию, находит в ней свое «главное преимущество», за которое оно и любит свой электродиализ. Кроме того, для самых маленьких виноделен или для виноделен, которые, прежде чем сделать свой выбор, хотели бы испытать нашу технологию на своих винах, мы предлагаем возможность аренды электродиализа для стабилизации вин к кристаллическим помутнениям», – говорит генеральный директор ООО «Евродия Кубань» Айкуш Оран.*

## Технологии, способные объединить мир

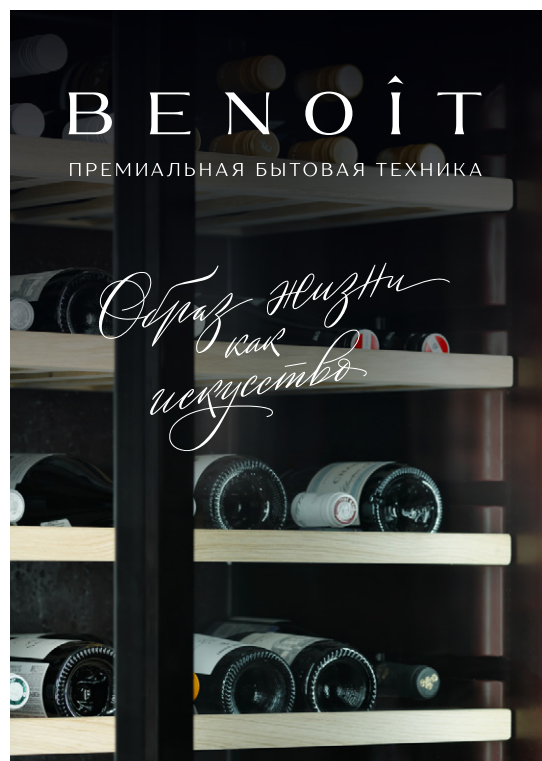
Следует отметить, что стабилизация вин с помощью электродиализа в последние годы приобрела большую популярность. Объясняется это тем, что она позволяет в потоке, то есть без выдержки, стабилизировать различные типы вин: красные, белые, розовые, сухие, десертные и т.д. со 100% гарантией результата. В то время как в случае с использованием других технологий для получения стабильного виноматериала приходится ждать несколько дней, а то и недель. Только представьте, сколько времени экономит винодельня при работе с технологиями от «Евродия Кубань» и сколько виноматериала она может разлить за это время?

Практика показывает, что при использовании других методов стабилизации вин к кристаллическим помутнениям виноделы несут значительные потери виноматериала и вынуждены работать в условиях неопределенности, где сложно планировать сроки розлива виноматериала, не говоря уже о выполнении все более растущих запросов отдела продаж. В случае с электродиализом все обстоит иначе: потери виноматериала составляют 0%! При этом виноделы в потоке обрабатывают виноматериал без малейшего вреда для качества и тут же его разливают. Что может быть проще!

Электродиализ широко используется не только в России, Армении, Грузии, но и по всему миру. Его можно встретить на винодельнях Испании, Франции, Южной и Северной Америки, Южной Африки, Чили, Италии, Мексики, Австралии и т.д. И это прекрасно! Потому что на каком бы языке производители вина ни говорили и какую бы культуру виноделия ни представляли – есть то, что их объединяет!

## Контакты

**ООО «Евродия Кубань»**  
350063 г. Краснодар,  
ул. Рашилевская 20/1  
Тел: +79181156885,  
+79182593666  
E mail: [sorridente.tchilingaryan5@gmail.com](mailto:sorridente.tchilingaryan5@gmail.com)  
[aykush.orhan@eurodia-kuban.com](mailto:aykush.orhan@eurodia-kuban.com)



## Сигарно-винный шкаф

### Габаритные размеры, мм

Высота	1683
Глубина	610
Ширина	600
Вместимость сигар, шт.	500
Вместимость шкафа, бутылки (0,75л)	43

### Тонированное стекло

Для предотвращения попадания ультрафиолета используются стеклопакеты с тонированным стеклом.

### LED-подсветка

Современное светодиодное освещение не является источником тепла и сохраняет электроэнергию.

### Инверторный компрессор

Обеспечивает поддержку стабильной температуры, низкий уровень шума и вибраций при минимальных затратах электроэнергии.



Ваш персональный менеджер  
8-800-555-80-37  
8-927-498-88-19  
[sales@benoit.shop](mailto:sales@benoit.shop)



## НОВОСТИ



## Знаатоки российских вин поборются за Russian Wine Trophy – 2024

11 апреля 2024 года в Санкт-Петербурге, в «Гранд Отеле Эмеральд», состоится IV конкурс знатоков российского виноделия Russian Wine Trophy – 2024.

В конкурсе могут принять участие как представители алкогольного и ресторанного бизнеса, так и все те, чьи личные интересы связаны с российским виноделием, его историей и современными реалиями.

Интеллектуальным партнером Russian Wine Trophy – 2024 выступит телеграм-канал Wine Quiz Club.

Регистрация конкурсантов продлится до 9 апреля включительно. Заполнить анкету участника можно по ссылке:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdogrI0p4qf0K1SkmEGp016HuLuCDS4wuquYqxmGJhwk30A/viewform>

В прошлом году лучшим знатоком российских вин на конкурсе Russian Wine Trophy-2023 стал Александр Александров с результатом 103 балла. Отметим, что в позапрошлом году Александр на аналогичном конкурсе был третьим. Вторую строчку рейтинга заняла победительница конкурса 2022 года Ксения Скарлыгина (Санкт-Петербург, бутик «Вина России»), ее результат – 96,5 баллов. Третье место с результатом 85,5 баллов завоевал победитель первого конкурса Russian Wine Trophy 2021 Владислав Ткаченко (Санкт-Петербург, винный бутик «Русское вино»).

В рамках проекта пройдет цикл семинаров и дегустационный салон, гости которого смогут продегустировать коллекции российских вин из портфелей компаний – спонсоров и партнеров Russian Wine Trophy – 2024.

Подробнее:

[www.imperiavkusa.ru](http://www.imperiavkusa.ru)

# ВЛАДИСЛАВ РЕЗНИК: «НАША ЗАДАЧА – УБРАТЬ С ПОЛОК ПОДДЕЛКИ!»

В 2023 году в Союзе производителей коньяка, спирта и алкогольной продукции произошла смена руководства. О том, чем было обусловлено это решение и какие задачи были поставлены перед новым руководителем, газете Wine Weekly рассказал председатель Союза, депутат Госдумы Владислав Резник.

– В 2023 году в Союзе производителей коньяка сменилось руководство. Чем было обусловлено это решение и какие задачи были поставлены перед вами как новым руководителем?

– Сейчас это уже не Союз производителей коньяка, как было раньше, а Союз производителей коньяка, спирта и алкогольной продукции. То есть круг интересов значительно расширился, в ближайшее время к нам и пивовары планируют присоединиться, решение об этом уже принято. На первом этапе участником Союза станет Союз российских пивоваров, а затем в течение года мы будем принимать уже самих производителей. Если в Союз хотят входить крупные компании, препятствий к этому нет. Видимо, Союз будет разбит на секции (изготовителей коньяка, спирта и проч.). Что же касается моего назначения – представители отрасли решили наладить более тесное взаимодействие с законодательной властью, поэтому мне и предложили возглавить Союз.

– В прошлом году мы говорили лишь о проблемах коньячного рынка – рынка бренди. Какие первоочередные задачи поставлены перед Союзом сегодня?

– Их несколько. Главная проблема заключается в том, что в продажу продолжают попадать напитки, сделанные на основе невиноградных спиртов, которые вообще не «встречались» с дубом, в основе которых зерновые спирты. Коньяк – напиток дорогой, и его фальсификаты привлекают покупателей своей дешевизной. Наша задача – убрать с полок подделки, и мы с этим довольно успешно справляемся.

В рамках этой деятельности нами постоянно проводится экспертиза



коньяков (прежде всего импортных), вызвавших у нас сомнение своей низкой ценой. В обнародованных в июне прошлого года результатах проверок указаны 17 видов продукции, не соответствующей требованиям межгосударственного стандарта ГОСТ, – там выявили спирты невиноградного происхождения. Среди них – ряд коньяков и бренди из Армении, Беларуси и Молдовы. С того времени мы сдали на экспертизу 140 образцов, из проверенных 109 напитков только 23 соответствуют ГОСТу. С результатами проверок можно ознакомиться на нашем сайте, в телеграм-канале и соцсетях. Еще одна наша

цель – сделать работу производителей более прозрачной.

– Для этого был принят новый закон?

– Да, и он довольно жесткий. Закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» принят Государственной думой 28 февраля. Он призван бороться с нелегальным производством и недобросовестными предпринимателями, повысить качество производимой

продукции. В документе предусмотрены такие меры, как требование в 10 раз (с 10 млн руб. до 100 млн руб.) увеличить уставной капитал производителям этилового спирта. Исключение составляют изготовители винного, виноградного, плодового, коньячного, кальвадосного, вискового, ромового дистиллятов и винодельческой продукции.

Вводятся новые требования и к деловой репутации участников этой отрасли. Кроме того, предложены новые основания для отказа в выдаче лицензии на производство этилового спирта, если изготовители допустили

## В МОСКВЕ ВРУЧИЛИ ПРЕМИИ «ТРЕНДЫ ГОДА-2024»



14 февраля в Москве, в концертном зале «Академия», состоялась церемония награждения победителей премии «Тренды года-2024», которая была организована Российской ассоциацией сомелье (РАС).

После подведения итогов наградами в различных номинациях были отмечены самые успешные эксперты и профессионалы винного рынка, а также наиболее яркие проекты, реализованные в винной сфере.

**Победители премии «Тренды года-2024»:**

**Номинация «Лучший в маркетинге и коммуникациях»**

**Юлия Обухова** – директор по маркетингу, Дербентская винодельческая компания.

Юлия работает в винной отрас-

ли с 2020 года. Окончила школу «Энотрия», является членом РАС.

**Номинация «Лидер продаж в NoReCa»**

**Винодельня «Кубань-Вино»**

По итогам прошлого года «Кубань-Вино» среди российских производителей является абсолютным лидером продаж в канале NoReCa. По итогам 2023 года компания показала рекордные результаты, выпустив более 95,5 миллионов бутылок вина и собрав около 109 тысяч тонн винограда.

**Номинация «Лучший дистрибьютор»**

**Simple Group**

Один из ведущих игроков в импорте вина, крепких спиртных и безалкогольных напитков в России, национальный дистрибьютор и ритейлер с собственной динамично развива-

ющейся сетью винотек. В портфеле компании более 5000 вин из 45 стран, уникальная коллекция брендов крепких спиртных напитков в каждой значимой категории, минеральной воды, профессионального стекла и аксессуаров. Уже почти 30 лет привлекает жителей России к мировой эногастрономической культуре и развивает образовательные проекты.

**Номинация «Лучший винодел в России»**

**Маттео Колетти** – главный энолог винодельни «Усадьба Дивноморское». С момента основания винодельни в 2009 году Маттео возглавлял ее энологическую часть – он подбирает сорта винограда и отработывал технологии производства вин.

**Номинация «Шампанист года»**

**Илья Волошин**

Его считают восходящей звездой оте-



серьезные правонарушения, и т. д. Сегодня около 80% участников рынка (26 организаций), имеющих порядка 80% зарегистрированной мощности по производству этилового спирта (60 млн дал), уже фактически соответствуют эти требованиям, либо им требуется незначительное увеличение капитализации.

– **Предприятия с лицензией на производство вина могли бы выпускать дистилляты на основе виноградного сырья. Но многие из них, особенно малые и средние винодельни, не имеют финансовой возможности получить соответствующую лицензию. Будут ли сделаны для них какие-то послабления?**

– Новый закон этот вопрос не регламентирует, здесь все остается по-прежнему.

– **Но в России существует дефицит коньячных спиртов...**

– Сегодня в любом сетевом магазине представлено немало наименований коньяка, у производителей которых никогда не было и нет своих виноградников. Но с 2028 года они не будут называться коньяком – по закону коньяк должен будет изготавливаться исключительно из российского винограда. Я надеюсь, что аграрии к этому времени успеют его вырастить и в нашей стране будут собирать достаточное количество необходимого сырья.

До сих пор основной коньяк и коньячный дистиллят поступали в Россию из Армении. Поскольку она является членом Таможенного союза, то товары из этой страны проверяются не так строго, как из стран, не входящих в ЕАЭС. Однако в Армении никогда не выращивалось даже трети винограда, необходимого для производства поступающего отсюда дистиллята. На самом деле он в основном производится в Грузии, завозится в Армению, где и смешивается по большей части с невинградными спиртами. Почти полторы сотни проведенных экспертиз доказали, что свыше 120 образцов коньяком называться не вправе. Эту ситуацию нам удалось изменить благодаря нашему взаимодействию с Росалкогольтабакконтролем и Федеральной таможенной службой. Серьезную поддержку в этом деле оказывает и Роспотребнадзор. Сейчас в Россию поступает только качественный коньячный дистиллят. Чтобы избавить наших производителей от нечестной конкуренции, мы продолжим начатую работу.

– **До принятия в 2019 году 468-го Федерального закона значительную долю на российском рынке занимали**



**коньяки и бренди, изготовленные в нашей стране из импортных коньячных спиртов. Насколько изменилась эта ситуация? Что сегодня представляет собой наш рынок коньяка и бренди, какую долю на нем занимают российские, а какую зарубежные производители?**

– Объем отечественного производства коньяка и бренди в 2023 году составил совокупно 10 млн дал (8,7 млн дал – коньяк, 1,3 млн дал – бренди), сократившись на 2% по сравнению с 2022 годом. При этом выпуск коньячного дистиллята достиг 4,16 млн дал – это на 12% больше, чем в предыдущем году. Импорт коньяка и бренди в 2023 году почти приблизился к цифре в 6 млн дал (5,7 млн дал – коньяк и 0,3 млн дал – бренди), практически не изменившись с 2022 года. То есть рынок коньяка и бренди в целом в прошлом году составил 16 млн дал, из которых 63% – местная продукция. Из нее почти половина – отечественные дистилляты, то есть тот самый российский продукт «от лозы». Собственно дистиллята было ввезено всего 2,4 млн дал. Да, доля импорта сырья еще велика, но темпы роста отечественного производства дистиллятов налицо. Этому способствует как спрос на качественную продукцию, так и ожидаемые в 2028 году законодательные изменения. И, конечно, динамичная работа наших аграриев по высадке

новых виноградников.

– **Как повлиял на российский рынок уход с него некоторых крупных коньячных брендов?**

– Эти «уходы» оказались громкими по именам, но для экономики не слишком заметными. Об уходе из России объявлял «Арагат», но его доля на российском рынке ничтожна, поэтому реальный эффект получился нулевой, и никакого дефицита этого продукта статистика не фиксирует. Существует параллельный импорт, и тот, кто хочет и может его покупать, тот до сих пор покупает.

– **Есть ли предпосылки для ускоренного развития наших производителей коньяка?**

– Для этого нужно сырье – необходимо выращивать много винограда. Только тогда наши производители смогут выпускать еще больше продукции из отечественного сырья и меньше приобретать ее в Грузии, откуда идут основные поставки.

Что касается сырьевой базы, то ее прирост как раз обеспечивает 468-й Федеральный закон, который в свое время далеко не все одобряли. В 2018 году президент Союза виноградарей и виноделов России Леонид Попович сетовал, что мы своим сырьем (виноматериалами) могли обеспечить себя лишь на 30%. Прошло пять лет, и самообеспечение виноматериалами у нас достигло 50% – в том числе

и благодаря этому закону. Он, с моей точки зрения, хороший, правильный и полезный.

– **В нашей стране своя сырьевая база есть только у дагестанских производителей, еще немного – у предприятий на Кубани и в Ставрополье. Сколько производителей сегодня работает полностью на своем сырье?**

– Многие коньячные заводы начали активно развивать собственные виноградники. Так, Кизлярский коньячный завод заложил около 300 га, Дербентский коньячный комбинат высаживает примерно 150 га винограда. Крупнейшие заводы – члены Союза в Дагестане делают коньяки из местного сырья, в том числе с ЗГУ (защищенным географическим указанием) – например, тот же Дербентский коньячный комбинат. В больших же агломерациях, где нет виноградников, производят коньяки и игристые вина из привозного сырья. Отличный коньяк делают в Казани и Калининграде, дистиллят для них тщательно проверяется и отбирается экспертами на производствах, в том числе с применением изотопной масс-спектрометрии для определения природы этанола. Значимых производителей коньячных дистиллятов на продажу на рынке нет, они изготавливаются только для нужд своего предприятия.

(Продолжение на стр. 8)

## НОВОСТИ



### «Винный гид «Продэкспо-2024» представил победителей

**В Москве подвели итоги седьмого международного дегустационного конкурса «Винный гид «Продэкспо-2024», который проводился в рамках 31-й международной выставки «Продэкспо-2024», проходившей с 5 по 9 февраля 2024 года в ЦВК «Экспоцентр».**

В этом году на конкурс был представлен 281 образец, из которых 201 – это вина, а 80 – крепкие напитки. Кроме российских образцов, в конкурсе участвовали вина из Армении, Грузии, Казахстана, Сербии, Чили, Узбекистана. В состав жюри вошло 24 эксперта – представители ритейла, HoReCa, сомелье, технологи, винные журналисты и блогеры.

Конкурсные дегустации проходили в винном баре Blush и в ресторане «12 бокалов», а награждение состоялось 6 февраля в Москве, в рамках XXXI Международной выставки «ПРОДЭКСПО».

В итоге медали дегустационного конкурса «Винный гид «Продэкспо-2024» распределились следующим образом. Награду «Большое золото» завоевали 11 образцов. Золотых медалей были удостоены 82 образца. Еще 88 винам и крепким алкогольным напиткам были присуждены серебряные награды, а 44 – бронзовые.

Награждение победителей состоялось в рамках международной выставки «Продэкспо-2024». Ключевое отличие проекта «Винный гид «Продэкспо» заключается в том, что это не только конкурс, но и компетентная и удобная навигация для профессионалов рынка как на выставке, так и за ее пределами. Информация о винах-победителях размещается на специальном стенде, публикуется на сайте, в социальных сетях, а также в электронном каталоге конкурса.

Подробнее о результатах конкурса: <https://prodexpo.competition.ru>

чественного винодела. Его классические игристые вина можно отнести к числу лучших в России.

Илья – потомственный винодел, он получил профильное образование в университете Симферополя, стажировался у французских виноделов. Сейчас Илья – винодел и консультант «Олимпа», главный энолог «Усадьбы Белогорье», шампанист винодельни Cock t'est belle.

#### Номинация «Открытие года»

##### Проект Wine Park

Один из самых футуристических винодельческих проектов, где все наполнено смыслами, а сельское хозяйство воспринимается как одно из направлений искусства. Это регулярные мероприятия «Дни российского вина», которые уже привлекли более 100 000 человек, это первое в стране вино, созданное искусственным интеллектом, это винные карты, поражающие своим наполнением, и неустанно обновляющаяся экспозиция проекта, в конце концов, это команда,

в которой каждый делает все возможное для продвижения винной культуры в нашей стране.

#### Номинация «Лучший винный проект»

##### Большая Русская Винная Экспедиция

Масштабный проект, цель которого – показать Россию, потенциал ее регионов через винные производства, гастрономические специалитеты и культурные достопримечательности. По результатам экспедиции выпущен рейтинг топ-100 российских вин по версии Simple Wine News.

#### Номинация «Лучший образовательный проект»

##### Школа вина «Энотрия»

«Энотрия» – это многолетний успешный опыт и добрые традиции. «Энотрия» – это государственная лицензия на образовательную деятельность. «Энотрия» – это авторские программы для профессионалов и любителей. «Энотрия» – это авто-

ритетная команда преподавателей. «Энотрия» – это собственные учебные материалы и разработки. «Энотрия» – это более 7000 выпускников.

#### Номинация «За вклад в развитие профессии»

##### Владимир Косенко

Президент Московской ассоциации сомелье, руководитель по обучению WineState, победитель Российского конкурса сомелье, «Лучший сомелье 2021».

#### Номинация «За продвижение виноделия в России»

##### Артур Саркисян

Глава Союза сомелье и экспертов России с 2012 года. Автор винных гидов «Российские вина» и «Армянские вина». Победитель Российского конкурса сомелье. «Лучший сомелье 2005». Руководитель экспертной группы по исследованию винодельческой продукции Роскачества, по созданию «Винного гида России» с 2018 года.

**Подписывайтесь на Телеграм-канал Wine Weekly!**

Wine Weekly – это канал, в котором Вы найдете свежие новости российского и зарубежного винного рынка, анонсы крупнейших эногастрономических событий, обзорные статьи и аналитические материалы, интервью с виноделами и экспертами рынка и много другой полезной информации.

[https://t.me/wine\\_weekly](https://t.me/wine_weekly)

@WINE\_WEEKLY



## НОВОСТИ



## В России стартовал командный конкурс «Лига Сомелье»

11 февраля в Москве в рамках выставки-форума «Россия», в павильоне № 48 «Виноделие России», стартовал первый в России командный конкурс «Лига Сомелье» – Чемпионат России 2024.

Первый чемпионат России 2024 состоит из четырех отборочных туров, которые намечены на 11 февраля, 23, 24 и 30 марта и суперфинала, запланированного на 31 марта. В каждом отборочном туре две лучшие команды получают путевки в суперфинал. Конкурсная программа состоит из трех этапов:

- слепые дегустации российских вин (два сета по 4 образца);
- основная теория (10 авторских вопросов в стиле «Что? Где? Когда?»);
- брейн-бои (команда против команды на скорость отвечает на вопросы).

Кроме знаний по виноделию России, также пригодятся знания и по общемировому виноделию.

Конкурс «Лига Сомелье» проходит с 2012 года как региональные чемпионаты в Крыму, на Кубани и в Санкт-Петербурге, а также как розыгрыш отдельных кубков, проводимых на винодельнях юга России. Организатором конкурса стал президент Всероссийского винного сообщества «Лига Сомелье», основатель «Школы Русского Вина», многократный финалист национальных и международных конкурсов сомелье, автор методических пособий по виноделию Старого и Нового Света, победитель конкурса Wine People Trophy Russia – 2023, винодел Игорь Ершов.

Подробнее: [https://vk.com/liga\\_sommelier?w=club29654599](https://vk.com/liga_sommelier?w=club29654599)

# ВЛАДИСЛАВ РЕЗНИК: «НАША ЗАДАЧА – УБРАТЬ С ПОЛОК ПОДДЕЛКИ!»

(Окончание. Начало на стр. 6 – 7)

– Будет ли ваш Союз помогать виноградарям по расширению насаждений виноградников, созданию питомников и т. д.?

– Таких задач у Союза нет, но при необходимости мы поддержим начинания Ассоциации виноградарей и виноделов России. Это и нам пойдет на пользу. Как депутат Государственной думы и председатель Союза я понимаю важность того, чтобы страна полностью обеспечила себя сырьем и могла выпускать нужное количество коньяка.

– Внесенные в июле 2021 года поправки в закон «О виноградарстве и виноделии» ввели понятие «коньяк России» – его должны производить исключительно из винограда, выращенного на территории России. Сколько производителей уже полностью работают на местном сырье, каковы объемы выпуска такого продукта?

– В 2023 году производством коньяка в нашей стране занималась 41 организация: 10 предприятий выпускали бренди и коньяк, 13 – дистиллят, остальные дистиллят закупили, в том числе и некоторые из тех, кто сам его изготавливал. В то же время почти все производители продолжают частично использовать импортный дистиллят – из недружественных стран он практически не возится, в основном идет из стран бывшего СНГ. Но мы его проверяем. При этом речь о запрете ввоза коньячного дистиллята не идет, просто сделанные из него напитки не смогут называться коньяком. Это как с винами: то, что сделано из винограда, помечают надписью «Вином не является».

– В последнее время многие российские предприятия активно занялись импортозамещением, начав выпуск виски, джинов, ромов и даже текилы. Как будет регулироваться этот рынок?

– Здесь та же проблема, что и с коньяком, и для ее решения требуется время. Совместно с соответствующими государственными структурами мы добились, чтобы нашим производителям разрешили импортировать из



разных стран, в том числе из стран СНГ, висковые дистилляты. Если кто-то может ввозить хорошую продукцию и зарабатывать на этом, то почему нет? Жесткий контроль не пропустит на рынок некачественное виски и его дистилляты.

– А как вы оцениваете качество коньяков и бренди, которые сегодня производятся в России?

– Наш Союз объединяет лидеров отрасли, и существующий у них контроль качества не вызывает сомнений. Предприятия имеют великолепные лаборатории, высокую производственную культуру и традиции. На наших интернет-ресурсах представлены фильмы об участниках Союза – потребители должны знать, качеству каких брендов они могут доверять.

– Вы также являетесь председателем подкомитета по таможенному законодательству в бюджетном комитете Государственной думы? Будете ли и дальше продолжать работу по обеспечению качества импорта?

– Конечно, хотя мониторинг товаров, которые продаются в наших магазинах, потребует еще больше средств и энергии. Мы продолжим взаимодействие с Федеральной таможенной службой, которая вносит большой вклад в то, чтобы на российский рынок не попадали фальсифицированные коньяки и дистилляты.

– В августе 2022 года в России планировалось создать реестр недобросовестных поставщиков алкоголя. Удалось ли реализовать эту идею?

– Насколько я знаю, такой реестр не создан, но мы постоянно публикуем результаты экспертизы с указанием производителей, даты розлива и проч.

– В России регулярно повышают минимальную цену на водку, коньяк. Насколько, на ваш взгляд, актуальна данная мера?

– Каждый раз, получив запрос правительства на повышение минимальной розничной цены, мы отправляем его на рассмотрение членам Союза. Исходя из их позиции, формируем свое отношение к вопросу и доводим его до правительства. Именно так, при поддержке наших коллег, сформировалась утвержденная на данный момент розничная цена на коньяк. Уверен, что это полезная мера, и в дальнейшем она также будет применяться, так как помогает отсеять фальсификат от качественных напитков. Покупатель сразу понимает: коньяк по цене менее 500 рублей – это не коньяк.

– Сейчас в России многие вузы готовят специалистов в области виноделия. Не собираетесь ли создать школу российских коньячных мастеров?

– Нет, это не является задачей нашего Союза.

– Ассоциация виноградарей и виноделов, региональные винодельче-

ские объединения проводят различные мероприятия, направленные на продвижение российских вин. Есть ли планы делать что-то подобное по крепкому алкоголю?

– Да, в будущем планируем организовывать такие акции. Но на ближайшие пару лет перед нами стоит вполне конкретная задача по «расчистке» рынка. Коньяк сегодня – продукция дефицитная, качественных коньяков не хватает. К примеру, во Владивостоке дербентских коньяков не купить, ценителям не хватает продукции кизлярского завода. Отечественные производители, как я говорил, работают в условиях дефицита сырья. А покупатели знакомятся с результатами наших экспертиз и уже хорошо разбираются в качестве продукта. Мы знаем, где находится каждая произведенная бутылка, и с помощью Росалкогольрегулирования снимаем с полок некачественный товар – он просто исключается из торговли. Вот эта работа на нынешнем этапе для нас ключевая.

– Какие еще меры поддержки российских производителей качественного коньяка и бренди хотите предпринять?

– Такой поддержкой являются законы, которые вносятся и принимаются в нашей стране. Они должны очистить рынок, сделать его прозрачным, убрать недобросовестных производителей, а добросовестным дать возможность значительно расширить производство. Для воплощения в жизнь этих планов принята специальная государственная программа. Обратный акциз – одна из таких мер поддержки.

– Как, по-вашему, российский рынок коньяка и бренди будет развиваться в ближайшие 3-5 лет?

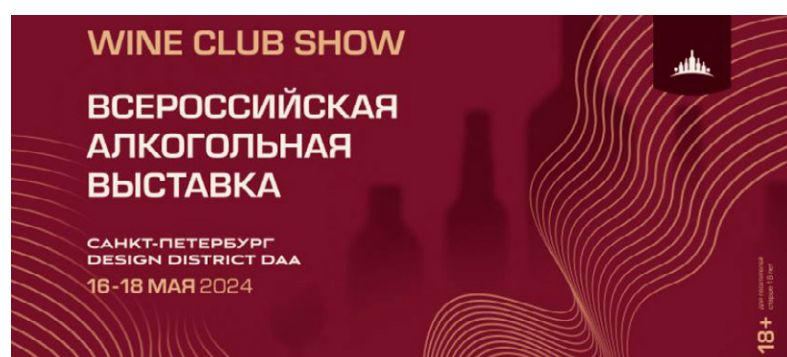
– Коньяки востребованы, поэтому, повторю, крайне важно продолжать работу по отсеиванию контрафакта и поддержке наших производителей – они обладают колоссальными возможностями. Когда к 2028 году страна обеспечит себя достаточным количеством сырья, то у нас наверняка появится и российское виски, и российское sake, а отечественный коньяк станет брендом. Таким же сильным и признанным, как и у производителей вина.

## В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРОЕТСЯ ВЫСТАВКА WINE CLUB SHOW

С 16 по 18 мая 2024 года в Санкт-Петербурге, на территории Design District DAA, на площади 15 тыс. кв. метров будет проходить выставка Wine Club Show, которая представит широкий ассортимент российских вин и других напитков, произведенных в нашей стране.

Организатор всероссийской алкогольной выставки Wine Club Show Ася ЗАКАТОВА говорит: «Необходимо показать российскому потребителю, что российские продукты не уступают, а часто и превосходят зарубежные аналоги. Необходимо познакомить российских ценителей со всем многообразием и высотой качества отечественных брендов».

Wine Club Show – выставка, где производители разнообразных напитков из многих регионов России продемон-



стрируют свою продукцию широкой аудитории профессионалов и энтузиастов.

Формат выставки позволяет решить все необходимые бизнес-задачи: провести деловые встречи и переговоры, наладить профессиональные связи, узнать о новейших технологических разработках, оценить высокий уровень российского производства, завести новые контакты и заключить

выгодные контракты.

Организаторами мероприятия выступают представители Moscow Bar Show совместно с создателями самой большой выставки в мире индустрии лаунджей Lounge Club Show. Выставка Wine Club Show представит вина и другие напитки, произведенные в России, а также предоставит платформу для общения, сотрудничества и обмена знаниями разных сфер

HOECA, производств локальных продуктов и дистрибуции.

Wine Club Show станет площадкой для представления национальных брендов и компаний, способствуя их популяризации как на внутреннем, так и на международном рынке. Более 100 компаний со всей России продемонстрируют образцы своей продукции, а также примеры успешного внедрения и адаптации последних разработок отрасли для продвижения бизнеса.

Большая часть аналогичных мероприятий рассчитана исключительно на профессиональных посетителей. Wine Club Show привлечет не только рестораторов, барменов, сомелье, технологов, но и массовый сегмент увлеченных ценителей.

В деловой программе – 3 дня семинаров в трех лекционных залах с ведущими экспертами бизнеса, вин-

ной, барной и крафтовой индустрии. Звезды бизнеса поделятся своими знаниями в развитии баров и ресторанов, в построении культовых мест, расскажут, как работать с социальными медиа для развития личного бренда и многое другое. Участники смогут узнать от первых лиц о том, как устроены производства крепкого алкоголя, вина, крафта и сидра, а также открыть для себя новые возможности для развития карьеры, обмена опытом и создания коллабораций.

Гостей ждут дегустации, розыгрыши призов, интерактивы в различных зонах выставки, винное казино, КВИЗы, конкурсы и премии, вечерние тематические кинопоказы с бокалом, арт-пространства и многое другое. Завершит выставку яркая музыкальная программа на главной сцене мероприятия в Design District DAA.

Подробнее: <https://wineclub.show>



## ВИКТОР ДРОБЯЗКО: «ХОРОШЕГО КОНЬЯКА МНОГО БЫТЬ НЕ МОЖЕТ!»

Коньячный завод ЗАО «Новокубанское», отметивший в 2023 году 80-летие, несколько лет не выпускал свою продукцию, возобновив деятельность в декабре 2021 года. О том, как изменилась ситуация с приходом нового инвестора и как проходит возрождение одного из старейших коньячных предприятий России, газете Wine Weekly рассказал его главный технолог, знаменитый винодел-коньячник Виктор Дробязко.

– Виктор Миронович, чем была вызвана столь длительная остановка производства на коньячном заводе «Новокубанское»?

– Одна из причин состояла в том, что руководство не заказывало федеральную специальную марку (ФСМ). Почему – не знаю. Но мы не стояли на месте – предприятие перерабатывало виноград, перегоняло виноматериалы на коньячный спирт, закладывало дистилляты на выдержку, на заводе проводился ремонт.

– То есть завод продолжал свою работу?

– Конечно, ведь процесс выдержки остановить нельзя: влажность, температура, доливка – за этим нужно следить постоянно. Так же и с виноградом – в сентябре нужно убирать урожай, делать вино, перегонять его на спирт, закладывать в дубовую тару или в эмалированные емкости с дубовой клепкой. Все нужно поддерживать в рабочем состоянии, чтобы потом можно было снова запуститься – в противном случае лицензию могли приостановить. Словом, завод не стоял, обеспечивались все технологические режимы по выдержке и уходу за коньяками, работа шла как обычно, разве что была некоторая пауза в розливе и реализации.

– Сколько времени длилась эта пауза?

– Розлив не осуществлялся больше двух лет, продажи – около полутора лет. До этого было разлито много продукции, она продавалась, но в какой-то момент закончилась, и полтора года магазин был закрыт.



– Производство возобновилось, когда у вас сменился собственник?

– Да, это произошло в 2021 году, и на заводе сразу стали заказывать ФСМ, а с осени приступили к розливу коньячной продукции в старые бутылки (у нас были остатки тары и этикеток). Параллельно начали переформатировать новую бутылку, коробку, названия и т. д.

– То есть полностью поменяли дизайн?

– В принципе да. При этом «Большой приз», «Кубань» названия не изменились, а вот у «Дробязко В. М.» дизайн будет другой. Бутылки практически все

поменяли, остались только 35-летний «Дробязко» и 40-летний «Н. Некрасов» – первый уже через месяц выпустим, второй чуть позже.

– Какие еще шаги предприняло новое руководство? Что изменилось в лучшую сторону?

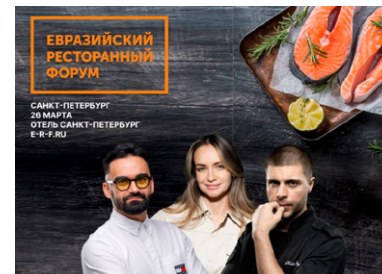
– Мы восстановили сувенирный цех розлива, который у нас долго простаивал. Его частично реконструировали. Позже закупили большую линию розлива, и сейчас идут пусконаладочные мероприятия. В прошлом году посадили 50 га винограда. Главное сегодня – это запуск новой линии розлива.

– А что разливается в сувенирном цеху – какие-то специальные коньяки?

– Сувенирный цех я запустил еще в 1994 году как обычный розлив в водочную бутылку. Сейчас там выпускается коньяк в сувенирной упаковке. В основном это нестандартная бутылка емкостью 0,7 л – квадратная или цилиндрическая. За смену с помощью полуавтоматов разливается до 1 тыс. бутылок, все они упаковываются. Старую линию мы убрали и запускаем новую.

(Продолжение на стр. 10)

### НОВОСТИ



#### Евразийский ресторанный форум 2024 состоится в Санкт-Петербурге

26 марта в Санкт-Петербурге, в отеле «Санкт-Петербург», пройдет одно из главных событий гастрономического бизнеса – Евразийский ресторанный форум.

«Евразийский ресторанный форум ежегодно собирает сильный состав спикеров, экспертов-практиков, которые делятся своим опытом, кейсами. Форум в Санкт-Петербурге станет полезным для всех представителей индустрии. Каждый сможет почерпнуть для себя какие-то новые инструменты, фишки и идеи. Надеемся, что участники форума смогут использовать полученные знания на практике, модернизировать и масштабировать свой бизнес», – поделился директор Z&G. Branding и Z&G. Event Владимир Жолобов.

Каждый участник сможет напрямую пообщаться с успешными ресторанными экспертами, обменяться опытом, узнать тренды и тенденции развития ресторанного бизнеса, также получить заряд энергии и вдохновения на новые цели и достижения.

Среди спикеров форума: операционный управляющий White Rabbit Family Марина Богданова, совладелец ресторана Mr. Во Эльдар Мурадов, шеф-повар ресторана Bamboo.Bar Сергей Кожиков, основатель ресторана GOOD COMMUNITY (Breadway, The BARBARA, Tribu, Encorecafe) Руслан Мухаметшин, директор по маркетингу самого большого фудмолла в России и в Европе «Вокзал 1853» Нина Филимонова и многие другие.

Подробнее об участии в форуме:

<https://e-r-f.ru/?ch=provina>

## ОБЪЯВЛЕНА ПРОГРАММА ФИНАЛА ПРЕМИИ «ПАЛЬМОВАЯ ВЕТВЬ»



22 апреля в Москве, в Moscow Marriott Imperial Plaza, пройдет финал премии «Пальмовая ветвь ресторанного бизнеса» 2024, на котором эксперты фуд-индустрии выберут лучшую новую ресторанный концепцию страны.

Перед главной битвой за золото по традиции состоится бизнес-интенсив с авторами, управляющими, маркетологами и шеф-поварами всех 14

финалистов премии, которые станут спикерами фестиваля ресторанных концепций «Пальмовая ветвь». Весь день 22 апреля они будут делиться уникальными кейсами и своими отчётами на актуальные вопросы о ресторанном бизнесе. А шеф-повара проектов – финалистов 2024 года дадут мастер-классы, где покажут свои фирменные блюда, которые все гости события смогут попробовать.

В этом году дневная программа мероприятия состоит из 4 блоков:

«Шефское место: креатив или/и бизнес». Спикеры этой части программы, шеф-повара – авторы собственных ресторанных проектов Алексей Алексеев (Futurist, Санкт-Петербург), Андрей Шмаков (авторский фастфуд «Шмак», Москва), Андрей Матюха («Племя», Краснодарский край) – расскажут о работе своих проектов и докажут, что шефский набор компетенций – это не только креатив, но и менеджмент и маркетинг.

В блоке «Успешные ресторанные концепции в высококонкурентной среде. Идеи, форматы, менеджерские решения и маркетинговые инструменты» о своих уникальных бизнес-ноу-хау, стратегиях развития и полезных для других участников рынка лайфхаках расскажут авторы и менеджеры четырех концепций – финалистов премии «Пальмовая ветвь» 2024. Управляющий Иван Аникаров, бренд-менеджер Дарья Осминина и бренд-шеф Кирилл Бергер (Chin-Chin, Москва), операционный директор Ири-

на Мельникова и шеф-повар Дмитрий Денисов («Нарния», Москва), генеральный управляющий Александр Зайцев и шеф-повар Эдуард Архипов («Шануар», Москва), директор по операционной деятельности Виталий Валяр, директор по развитию франчайзинга Ирина Сидорова и шеф-повар Владимир Богожавец («Мераци», Москва). Кейсами блока «Новые идеи и главные правила сторителлинга для успешной концепции» станут история местности и его легендарных обитателей или уникальный локальный ландшафт, вся фактура мирового бытия или особый вайб маленького провинциального городка. А о том, что в принципе может стать основой для ресторанной концепции, которую полюбят и горожане, и туристы, поговорят авторы и шефы проектов «Белотурка» (Самара) Евгений Реймер, Ольга Реймер и Любовь Зеленых, BALT (Зеленоградск, Калининградская область) Андрей Мерзляков и Ахмед Охунов, Historia (Москва) Уиллиам

Ламберти, Анастасия Булгакова и Тимур Исмаилов и «Голубчики» (Таруса, Калужская область) Лаврентий Бруни, Сергей Горбаренко, Елена Богдан. В заключительной части дневной программы гости события узнают о том, что такое «новая экзотика» и как правильно упаковать и продвинуть гастрономическую идею, о которой никто даже не догадывается. Об оригинальных ресторанных концепциях, в основе которых лежит рискованная (но красивая) идея открыть людям нечто совершенно новое, и способах реализации таких идей расскажут авторы кейсов-финалистов «Пальмовой ветви» 2024 Theobroma (Санкт-Петербург) Ольга Яровикова и шеф-повар Александр Зувев, «19» (Нижний Новгород) Кирилл Сулима и Александр Николаенко, Дом Российской кухни (Москва) Алеся Романова, Алексей Васильчук, Екатерина Шаповалова и Петр Сороковов. Подробная программа и билеты на официальном сайте: <https://palmafest.ru/>



## НОВОСТИ



### «Голос HoReCa» выберет лучших вокалистов

9 марта стартовало народное голосование в Первом всероссийском вокальном конкурсе «Голос HoReCa».

Более 100 ресторанов-участников со всей России от Москвы до Владивостока соревнуются за звание «Лучшего голоса» в ресторанно-гастрономической сфере.

30 марта будут определены 10 финалистов, которые встретятся 14 апреля в Москве, чтобы побороться за звание «Лучшего голоса HoReCa».

В этот вечер более 150 представителей ресторанов и компаний – партнеров конкурса соберутся вместе, чтобы узнать, кто станет победителем.

«Голос HoReCa» – это конкурс, где представители ресторанной индустрии со всех уголков страны смогут проявить свои вокальные таланты.

Организатор проведения конкурса – компания «Мастерглас», которая уже 27 лет поставляет профессиональную посуду и инвентарь в рестораны России и СНГ. Компания также производит изделия из пластмассы, нержавеющей стали, сиропы и топинги для ресторанов и кафе.

Победитель конкурса получит в награду сертификат на покупку посуды Volpa на сумму 100 тыс. рублей. Вокалист, занявший 2-е место, будет награжден сертификатом на сумму 50 тыс. рублей, а бронзовый призер – на 30 тыс. рублей.

Для того чтобы проголосовать за участника, который вам больше всего понравился, достаточно перейти на сайт

<https://thevoiceofhoreca.com>

# ВИКТОР ДРОБЯЗКО: «ХОРОШЕГО КОНЬЯКА МНОГО БЫТЬ НЕ МОЖЕТ!»

(Продолжение. Начало на стр. 9)

– Что сегодня представляет собой ЗАО «Новокубанское»? Какой была его мощность и насколько она изменится после внедрения новых линий?

– Мощности пока загружены не полностью, потому что предприятие выпускает и разливает в основном марочные коньяки с выдержкой от 6 до 40 лет. Сегодня у нас уже готовы 40-летние коньяки, есть 45-летний, а в будущем году появится 50-летний. Наша продукция очень высокого качества, но она не настолько востребована, как нам бы хотелось, потому что у нее высокая цена. До сих пор мы выпускали до 1 млн бутылок в год, а с новой линией розлива планируем в течение двух-трех лет увеличить объем выпуска до 1,5 млн бутылок. Но это вообще-то не такой уж большой объем.

– Ваш завод владеет одним из крупнейших в стране парков бочек для выдержки коньячных спиртов. Какова его вместимость?

– В России всего четыре предприятия с полным циклом имеют большой парк бочек для выдержки по классической технологии: «Фанагория», «Дербентский коньячный комбинат», «Кизлярский коньячный завод» и мы.

Французских бочек у нас около 2,5 тыс., 80% из них – из лимузенского дуба (провинция Лимузен). Часть самых старых, полученных еще в 70-80-е годы прошлого века, будем выбраковывать. 770 бочек были поставлены из провинции Коньяк. У нас также имеется немного бочек из Болгарии и Испании и 600 с лишним бочек из Майкопа – они из скального кавказского дуба.

Что же касается вместимости, то сегодня в наших хранилищах хранятся внушительные запасы выдержанных коньячных спиртов, из которых мы можем изготовить высококачественный коньяк, из них более 50% старше 15 лет.

– Нет ли планов по расширению парка бочек или достаточно того, что есть?

– В ближайшие пару лет вряд ли. Мы намерены увеличивать выпуск ординарных коньяков, а их до пяти



лет можно выдерживать в цистернах. – Как тот или иной дуб, используемый для изготовления бочек, влияет на ароматику и вкусовые характеристики коньяка? Какой дуб вы предпочитаете – только французский или есть и другие варианты?

– Так исторически сложилось, что наиболее предпочтительным считается лимузенский дуб – французы не случайно на нем остановились. Там хорошо выражен смолисто-ванильный тон, он очень гармоничный, и если дистиллят качественный, то сразу идет хорошее созревание, достигая после 10 лет отменного уровня. Не знаю, из какого дуба сделаны испанские или болгарские бочки, но они хуже лимузенского. Из российских дубов (а их более 100 пород) для выдержки коньяка подходит только скальный, причем радиально колотый. Он самый плотный, и в бочках, изготовленных из него, коньяк не протекает. Этот дуб слегка уступает по качеству французскому, тона у него немного другие – более цветочные, мягкие и хорошее послевкусие. Созревание в этом дубе

заметно улучшается после пяти-семи лет.

– Немногие производители коньяка в России могут похвастаться собственными виноградниками. Какова сегодня площадь ваших посадок, планируется ли их увеличение, какие сорта винограда выращиваются?

– В советское время у нас было 1,2 тыс. га виноградников и в двух отделениях трудилось по 160-180 человек. Но сейчас никто не рвется работать в поле. Пришлось сокращать плантации сначала до 500, а потом и до 400 га. В прошлом году посадили 50 га новых виноградников. В ближайшие два-три года собираемся довести площадь обновленных посадок до 200 га, посадив виноград сортов Степняк, Сенной К, Платовский, Лугокумский.

– Это белые сорта, гибриды советской селекции?

– Не обязательно. По Правилам производства коньяков, хотя бы один его «родитель» должен быть классическим европейцем из селекции Витис Винаифера (Vitis vinifera), а второй может быть каким-то гибридом. Можно брать

немецкие, румынские сорта, но они очень боятся холодов. У нас же зона рискованного виноградарства: морозы бывают до 25-28 градусов, а если еще и с ветром, то почка у куста вымерзает и год урожая, считай, пропал.

– Где вы обычно берете саженцы?

– В ООО «Фанагория» и «Южный» (ныне это винодельня ООО «Кубань-Вино»), раньше брали на Ставрополье в «Лугокумском», но сейчас там не производятся. А вот ООО «Кубань-Вино» располагает большим прививочным комплексом, там до 5 млн саженцев выращивают – для себя и на продажу.

– Из тех сортов, которые вы возделываете, есть ли у вас любимчик, из которого, на ваш взгляд, получаются самые лучшие коньяки?

– Это Подарок Магарача и Первенец Магарача. Но у них есть свои особенности: долго не спеют, сахар не набирают, потом вдруг моментально поспевают и начинают течь. Лугокумский похуже, а классические сорта – Рислинг, Ркацителы, Алиготе – хороши, но у нас они плохо растут. У Алиготе

## ВЫСТАВКА «ВИНОРУС. ВИНОТЕХ» ОТМЕТИТ СВОЕ 25-ЛЕТИЕ



С 23 по 25 апреля 2024 года в Краснодаре будет проходить 25-я юбилейная выставка винодельческой продукции, оборудования и технологий «Винорус. Винотех».

На выставке присутствуют все стороны винного рынка – производители и дистрибьюторы винодельческой продукции, ритейлеры и представители ресторанного бизнеса, поставщики оборудования и материалов для виноградарства и виноделия, представители регуляторных органов, отраслевые эксперты и блогеры. Объединяя на одной площадке представителей всех отраслевых институтов, «Винорус.Винотех» позволяет компаниям-участникам представить свою продукцию и получить комплексное решение своих бизнес-задач – будь то налаживание связей

с дистрибьюторами, повышение узнаваемости бренда или оценка качества продукта.

«Участвуем в выставке для поиска новых клиентов и расширения географии сбыта. За несколько дней выставки познакомились с дистрибьюторами, которые могут способствовать выводу нашей продукции за пределы Краснодарского края. Также нам удалось встретиться с партнерами по производству стеклотары, упаковки и обсудить условия сотрудничества», – отметил Игорь Загородный, представитель винодельни Chateau Andre.

На выставке в 2023 году свою продукцию и услуги представили более 60 компаний из России, Абхазии, Турции, Франции и Румынии. Их оценили 3077 целевых посетителей, в числе которых руководители и специали-



гроздь мелкая, урожайность небольшая, и его нужно укрывать, иначе вымерзает. Сейчас в хозяйстве растут Подарок Магарача, Первенец Магарача и Левокумский, посажены Платовский, Степняк и Сенной К.

– **ЗАО «Новокубанское» – один из старейших российских производителей коньяка высочайшего качества. Сколько марок продукции вы выпускаете?**

– Сегодня мы производим 15 наименований, планируем выпустить еще два. В марте прошлого года был создан 45-летний коньяк (в данный момент без названия), он должен отдыхать 18 месяцев, до сентября. К этому времени сделаем бутылку, этикетку, коробку, и в октябре-ноябре или к Новому году, думаю, выпустим его. Надеюсь, на будущий год приготовим 50-летний коньяк. Это будет самый старый купаж, что у нас есть.

– **Выпуск приурочен к какой-то дате?**

– Не к дате, а к срокам созревания. По ГОСТу, на отдельные старые коньяки установлен срок отдыха до года, на 30-летние – год, а свыше 30 лет – 18 месяцев. Если дистилляту не хватает даже одного дня, я не имею права использовать его для купажа и разливать.

– **А где коньяки отдыхают?**

– Можно держать в бочках, но там большие потери, поэтому лучше в эма-



лированной цистерне. Их переливают в емкость, где молекулы воды ассимилируются с молекулами спирта, обрабатывают теплом, потом две недели выдерживают при -18 градусах. Затем идет холодная фильтрация, чтобы коньяк блестел и переливался – как мы говорим, играл.

– **Линейка выдержанных коньяков «Н. Некрасов» – новый бренд, который появился после перезапуска завода. Каких новинок в этой серии можно ожидать?**

– Да, это новая линейка. Она включает в себя 10-летний «Н. Некрасов» (бывший «Краснодар»), 15-летний

(бывшая «Победа»), 20-летний (бывший 20-летний «Екатеринодар»), 30-летний (бывшая «Русь Великая»). Потом выпустим 40-летний «Н. Некрасов» и новую марку 45 лет (который получит название). Пока же у нас стоит много готовых коньяков, и, чтобы их разлить, нужен не один год. Они не могут вечно стоять, там купажи 2003-2007 годов. Поэтому сначала нужно разлить их, а потом делать новые купажи коньяка.

– **В этом году исполняется 45 лет с начала вашей работы в «Новокубанском». Коньяки, выпущенные под вашим руководством, завоевали множество наград на российских и зарубежных конкурсах. Какие из них наиболее дороги?**

– Первую золотую медаль за коньяк «Кубань» мы получили в 1995 году на конкурсе «Ялта-95», где были представлены все страны СНГ. С тех пор в основном участвовали в четырех конкурсах: на «Продэкспо», «Кубань-продэкспо», в Ленэкспо и профессиональном конкурсе в институте «Магарач» (теперь он называется «Ялта. Золотой Грифон»). У нас свыше 150 наград, из них более 120 золотых, 36 Гран-при. На последнем «Продэкспо» в Москве Гран-при завоевал 30-летний коньяк «Н. Некрасов», а «КВБК Кубань» удостоили «Звезды Продэкспо», что считается высшей наградой.

(Продолжение на стр. 12)



сты торговых сетей, представители заведений HoReCa, технологи винодельческих предприятий, частные покупатели. Ежегодно в рамках деловой программы «Винорус.Винотех» проходит множество мероприятий различного формата. Это панельные дискуссии, фокус-сессии, семинары и дегустации.

Отдельного внимания заслуживает дегустационный конкурс «Винорус» (экс-«Южная Россия»), который традиционно проходит в рамках «Винорус.Винотех». В 2023 году он состоялся в 24-й раз. Жюри оценило 217 образцов тихих, крепленых, игристых вин и виноградных дистиллятов от 36 производителей. Слепую дегустацию всех представленных напитков комиссия из 18 экспертов проводила в течение 2 дней. В состав комиссии вошли: президент конкурса Артур Саркисян, председатель дегустационной комиссии Григорий Чегодаев, а также Сергей Левожинский, Виктория Абрамова, Алексей Соловьев, Евгений Лукьян-

чук, Эмиль Минасов, Ксения Ковчина, Анастасия Орлова, Александр Ставцев и другие эксперты.

За их работой следил наблюдательный совет виноделов: Ванда Ботнарь – главный винодел «Кубань-Вино», Алексей Сидоренко – главный винодел винодельни «Раевское» и Валентина Попандопуло – заместитель генерального директора по науке и качеству винодельни «Фанагория». Итоги конкурса объявили на церемонии награждения в день открытия «Винорус.Винотех» – 18 апреля. Бронзовые медали конкурса получил 21 напиток, серебро – 37 и 7 – золото. Медали высшей пробы взяли вина «Кубань-Вино», «Южной винной компании», винодельни «Поместье Голубицкое», «Шумринки» и «Скалистого берега».

«Вина становятся все лучше и лучше. Мы видим тренд: иметь собственную винодельню, а это уже достаточно серьезная история. Качество вина очень сильно изменилось. Ранее

в слепой дегустации участвовали импортные образцы хорошего вина. Они не получали оценку в итоге, но задавали некий эталон. Сейчас многие вслепую их путают с отечественными. Технологически отечественные вина на очень высоком уровне», – отметил Артур Саркисян, президент дегустационного конкурса «Винорус», подводя итоги конкурса.

Стремительно изменившиеся геополитические и экономические условия заставили отечественный бизнес искать новых партнеров взамен покинувших Россию зарубежных производителей и поставщиков. С другой стороны, эти изменения открыли отечественным предприятиям освобожденные от иностранных компаний позиции и новые пути развития.

Безусловно, на активность участников винного рынка в регионе влияние оказывают и меры господдержки. На Кубани до 2026 года продлили повышенный налоговый вычет для

винодельческих предприятий полного цикла. Также из бюджета компенсируют до 40 % затрат на создание новых насаждений. В 2023 году в Краснодарском крае должны появиться 2,4 тыс. га молодых виноградников, на это выделили 1,2 млрд рублей.

Власти хотят довести долю местного вина в общей структуре потребления до 60–70%. Сейчас она составляет 40%. В 2023 году в Краснодарском крае собрали рекордный урожай за всю историю региона – 280 тыс. тонн. Несмотря на капризы погоды, в 2023 году планируют собрать 270 тыс. тонн, а это – около 15 млн дал вина и почти 6 млн дал шампанского. Для их производства виноград нужно не только вырастить и собрать, но затем переработать и разлить.

Чтобы принять участие в «Винорус.Винотех» – 2024, достаточно заполнить форму на сайте мероприятия:

<mailto:https://www.vinorus.ru/ru-RU/exhibitors/book.aspx>

## НОВОСТИ

### «Дикоросы–2024» расскажут о сибирском гостеприимстве

**С 3 по 5 апреля на площадке МВК «Новосибирск Экспо-центр» состоится Форум-выставка индустрии гостеприимства и туризма «Дикоросы» для представителей ресторанного и гостиничного бизнеса, владельцев туристических агентств и руководителей компаний – поставщиков готовых решений для сферы HoReCa.**

Среди участников все профессионалы индустрии гостеприимства: отельеры, рестораторы, туроператоры, представители оздоровительных медицинских центров, производители и поставщики оборудования, мебели, сырья, продуктов питания и всего, что касается отрасли.

Также это авиа- и транспортные компании, представители авторского и инсентив-туризма, музеи, парки и культурно-досуговые организации из европейской и азиатской частей страны.

Ожидается, что за три дня выставки ее посетителями станут свыше 10 тысяч профессионалов из 37 регионов России и 4 стран, среди которых представители компаний, принимающие решения: собственники, учредители, руководители отделов, менеджеры и другие специалисты.

На выставке будут представлены новинки оборудования, мебели и аксессуаров для отелей, ресторанов и кафе, IT-решения от поставщиков программного обеспечения сферы HoReCa, а также предложения в сфере делового туризма от MICE-агентств.

В деловой программе – семинары, мастер-классы от экспертов отрасли, презентации и круглые столы на темы, касающиеся сферы гостеприимства и туризма.

Одной из главных тем форума в 2024 году станет повышение качества обслуживания и управления в сфере гостеприимства.

Подробнее:

[https://forum-dikorosy.ru/uchastiyetutm\\_medium=relase+january](https://forum-dikorosy.ru/uchastiyetutm_medium=relase+january)



## НОВОСТИ

**В Москве представили  
вина ЮАР и Латинской  
Америки**

**15 марта в Москве состоялись Салон вин Южной Африки и III Салон вин и напитков Латинской Америки, организованные Черноморским форумом виноделия.**

В отеле «Золотое Кольцо» производители и российские дистрибьюторы представили вина, крепкие, слабоалкогольные и безалкогольные напитки из Аргентины, Бразилии, Гаити, Доминиканской Республики, Кубы, Мексики, Перу, Сальвадора, Уругвая, Чили и ЮАР.

Церемония открытия началась с презентации возможностей ЮАР. По данным председателя правления Черноморского форума виноделия Виталия Меркушева, сейчас доля вина из Южно-Африканской Республики на российском рынке составляет всего около 2%, но ожидается рост, особенно в среднем ценовом сегменте. Помимо вина, производители республики предлагают на наш рынок джин, бренди и ром.

Чрезвычайный и полномочный посол ЮАР в России г-н Макетука Мзувукиле рассказал о возможностях винодельческой отрасли своей страны и готовности сотрудничать с виноделами России для обмена опытом.

Были проведены презентации новых производителей кубинского рома, перуанского писко, уругвайских вин. Прошла выставка элитных кубинских сигар. Дегустации были дополнены выставкой латиноамериканской одежды, сувениров и аксессуаров, гастрономическим и фольклорно-музыкальным сопровождением (группа «Амигос де Корасон»).

В завершении салонов состоялся латиноамериканский эногастрономический вечер. Знаменитый чилийско-перуанский шеф-повар Рональдо Каррерас представил 8 аутентичных блюд бразильской, чилийской, аргентинской уругвайской и перуанской кухни в сопровождении премиальных игристых и тихих вин и крепких напитков из этих стран.

**ВИКТОР ДРОБЯЗКО:  
«ХОРОШЕГО КОНЬЯКА МНОГО БЫТЬ НЕ МОЖЕТ!»**

(Продолжение. Начало на стр. 9 – 11)

Есть и международные призы: в 2006 году в Лондоне получили «Золотую корону качества», в 2008-м в Париже – «Бриллиантовую корону качества». Эта заслуга всего коллектива, в том числе тех, кто уже не работает.

**– У вас на предприятии есть музей. А уделяете ли вы внимание винному туризму?**

– Это непростая для нас тема. Люди в основном едут на море, а мы далеко от него находимся, и не все туристы готовы потратить день на дегустацию коньяков. К тому же такой тур с учетом всех затрат (5-7 образцов коньяка, работа организаторов, доставка гостей) стоит недешево. Но у нас есть музей, есть фирменный магазин, и мы прорабатываем вопрос развития винного туризма.

**– Какой вам видится ситуация на российском коньячном рынке? Не секрет, что лишь несколько предприятий обладают своей сырьевой базой и могут называться предприятиями полного цикла. Как помочь производителям качественного коньяка?**

– В 2021 году вступил в силу 345-й Федеральный закон (поправки к 131-му ФЗ), где вводится понятие «Коньяк России». Там четко прописано: коньяк – это не спиртосодержащая жидкость, как считалось раньше, а продукт виноделия, полученный по полному циклу из российского сырья. То есть виноград для коньяка должен расти на Кубани, в Крыму и т. д. Если купить виноград в Армении и произвести коньяк



здесь, то он уже не может называться «Коньяк России». Я пробовал армянские, грузинские, азербайджанские дистилляты. Да, хорошая продукция среди них есть, но она продается в странах-производителях, а к нам привозят, как правило, не самую качественную. Зачем ее покупать? Мне говорят: а вдруг коньяка не хватит? Мол, на Кубани он есть, а на Урале или

в Сибири в дефиците. Но это же не аргумент. Думаю, что производителям качественного продукта поможет принятие ГОСТа на «Коньяк России». А остальное называйте как угодно.

**– Какие планы ставит перед собой ЗАО «Новокубанское» на ближайшие годы?**

– Запустить новую линию, разливать на ней до 1,5 млн бутылок коньяка в год, добавить к существующим посадкам винограда еще 200 га. Увеличив площади до 400 га или чуть больше, мы на своем сырье сможем полностью обеспечивать собственные потребности.

**– Идеальная модель для производителя российского коньяка...**

– Еще для нормальной работы важна урожайность, чтобы шло воспроизводство. Если мы продали 1 млн бутылок (50 тыс. декалитров), то требуется переработать не меньше 3 тыс. т винограда. А для этого нужно 400-450 га посадок и высокая урожайность.

**– Как будет развиваться рынок коньяка и бренди в России в ближайшие 5-7 лет?**

– Потребители уже распробовали вкус настоящего коньяка, но этих ценителей не так много. В мае-июне прошлого года производство в нашем секторе значительно сократилось. При этом мы посадили еще 50 га виноградников. Выходит, мы дотируем посадки, а реализация конечного продукта падает. Но производство нужно продолжать – запасы (если они были) на предприятиях заканчиваются. У нас большой запас старых выдержанных дистиллятов, и они, конечно же, будут очень востребованы.

Недостаток собственного сырья для производства коньячных дистиллятов может привести к тому, что многие предприятия могут перейти на выпуск коньяков с выдержкой до пяти лет и их в итоге на рынке станет больше. На мой взгляд, было бы правильно до конца оформить бренд «Коньяк России». А остальное нужно закрыть – ничего хорошего нам не продадут. Лучше вкладываться в создание собственной сырьевой базы и выпускать «от и до» российскую продукцию, за которую не стыдно.

**WINEPARK ПРОВЕДЕТ КОНКУРС ВИННЫХ ГИДОВ**

**Центр винного туризма WINEPARK запустил первый в России Конкурс винных гидов, финал которого состоится 27 апреля на территории WINEPARK и будет приурочен к Дням российских вин.**

Заявку на участие в конкурсе по промокоду **provinapark** можно подать до 10 апреля. Для этого нужно предоставить видео о себе, эссе на тему винного туризма, контактные данные. Конкурс проводится в 3 этапа. Сбор заявок стартовал 23 февраля, а финал состоится 27 апреля на территории WINEPARK.

У винных гидов со всей России теперь появился шанс проявить себя, показать свои знания, получить опыт и побороться за ценные призы. Финал конкурса будет проходить на территории Центра винного туризма

WINEPARK на южном побережье Республики Крым.

Конкурс призван развивать винную культуру России, профессиональные кадры и образовательные инициативы Винного парка в обмене передовым опытом, повышении качества оказываемых услуг и престижности профессий в сфере туризма, а также поддерживать отрасль, привлекая в нее квалифицированных специалистов. Стать участником может каждый, кто в рамках своей профессии знакомит людей с культурой вина.

«Винный мир – это удивительное путешествие, которое открывает перед нами географию и молекулярную физику вкусов и ароматов. Винные профессии – это не просто работа, это искусство. И сегодня мы хотим сделать фокус на винных гидах. Это самая новая профессия на винном рынке. Винные гиды – это настоя-

щие амбассадоры винной индустрии, влюбленные в туризм, терруары, ароматы и вкусы. Конкурс винных гидов объединит на нашей площадке самых активных участников, поможет сформировать новое сообщество и покажет, что винный туризм развивается ярко и динамично», – сказала руководитель отдела экскурсионно-методического обслуживания Екатерина Суменкова.

Победителя конкурса ждет сертификат для двоих на проживание в Mgiya Resort & SPA на выходных. Конкурсант, занявший 2-е место, будет награжден кейсом, в который входят 6 вин WINEPARK. Наградой за 3-е место станет сертификат для двоих на участие в программе WINEDAY со сроком действия до конца 2024 года.

Подробная информация о конкурсе: <https://winepark.ru/wine-contest/>

**КОНКУРС  
ВИННЫХ  
ГИДОВ 18+**