

# WINE

## Weekly

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

18+

ИНФОРМАЦИОННОЕ ВИННОЕ ОБОЗРЕНИЕ

№ 1(48)  
Январь – Февраль 2021

### СОБЫТИЯ



WINE START поможет молодым сомелье

28 февраля 2021 года в Москве состоится финал конкурса WINE START, который ориентирован на специалистов, начинающих работать в винной индустрии.

Мероприятие организовано проектом L-Wine и школой сомелье Wine State при поддержке Российской ассоциации сомелье.

В WINE START принимают участие те, кто раньше не выходил в полуфиналы профессиональных конкурсов сомелье (Российский конкурс сомелье, Женский конкурс сомелье, Московский кубок сомелье и др.). Кроме того, среди участников нет обладателей сертификатов ASI.

В полуфинал будут отобраны 20 участников: 10 человек из Москвы и Санкт-Петербурга, а также 10 человек из других городов России. Финалисты конкурса смогут пройти обучение на сертифицированном международном курсе WSET 3 или альтернативном курсе школы Wine State.

Подробнее о конкурсе на сайте:

<https://winestate.ru/winestart>

## СЕРГЕЙ ДУБОВИК: «МОЯ ЦЕЛЬ – СДЕЛАТЬ ЛУЧШЕЕ ВИНО В РОССИИ!»

Несмотря на множество сложностей и проблем, которые принесла пандемия, винодельня «Мысхако» завершила 2020 год более чем успешно. Белые и игристые вина этого хозяйства заняли первые строчки в ежегодном рейтинге «Винного гида России-2020». Объем продаж по итогам 12 месяцев превысил 3 млн бутылок. А в конце года стало известно о завершении сделки, в ходе которой «Мысхако» приобрело хозяйство «Раевское», которому принадлежат более 1 тыс. гектаров действующих виноградников. О том, как будет развиваться этот проект, газете Wine Weekly рассказал директор и главный винодел «Мысхако» Сергей Дубовик.

– Чем была обусловлена покупка «Раевского»?

– Дело в том, что «Мысхако» на сегодняшний день практически исчерпала возможность роста из-за ограниченного объема собственных виноградников. Те площади, которые сегодня есть у нас, позволяют увеличить насаждения на 10-15 гектаров, все остальное заблокировано. И дальнейшее активное расширение инфраструктуры города не позволит нам дальше нормально развиваться.

(Продолжение на стр. 2)



### СОБЫТИЯ



РСТ займется гастрономическим туризмом

25 января Российский союз туристической индустрии (РСТ) создал четыре новые рабочие группы по перспективным направлениям. Одна из них займется развитием гастрономического туризма.

Рабочая группа РСТ по гастрономическому туризму намерена аккумулировать передовой зарубежный опыт в сфере гастрономического туризма и сформулировать рекомендации по его применению в России. Кроме того, ее эксперты будут содействовать в организации и проведении гастрономических форумов и фестивалей в регионах страны и др. Руководителем рабочей группы назначен президент Международного эногастрономического центра (Москва) Леонид Гелиберман.

Окончательный состав рабочих групп и их перевод в статус комитетов утвердят на следующем заседании правления Российского союза туристической индустрии, которое состоится в рамках выставки МИТТ в марте 2021 года. Сейчас у экспертов есть возможность заявить о своем желании войти в состав рабочих групп.

Заявки можно отправлять по адресу:

[expert@rostourunion.ru](mailto:expert@rostourunion.ru)



## В МОСКВЕ ПРОЙДЕТ 20-й ЮБИЛЕЙНЫЙ КОНКУРС СОМЕЛЬЕ

Стартовала регистрация конкурсантов для участия в 20-м, юбилейном Российском конкурсе сомелье, который пройдет 19-20 марта 2021 года в Москве, в Центре международной торговли (Краснопресненская набережная, дом 12).

В жюри юбилейного конкурса, который из-за пандемии не проводился в прошлом году, примут участие 19 победителей всех предыдущих конкурсов.

В 2021 году оргкомитет принимает заявки от всех желающих сомелье из разных городов России. Основное условие – конкурсант должен являться членом Российской ассоциации сомелье (РАС). Вступить в нее можно на сайте:

<https://www.sommelier.ru/>

При этом необходимо иметь в виду, что со следующего года будут введены ограничения по количеству участников из каждого города.

На сегодняшний день заявки на участие в конкурсе уже подали более 60 человек из Москвы, Санкт-Петербурга, Хабаровска, Челябинска, Смоленска, Новороссийска, Уфы, Иркутска, Владивостока, Тольятти, Екатеринбург, Хабаровска, Рязани, Пензы, Сочи, Новосибирска.

По традиции Российский конкурс сомелье будет проходить в 2 этапа.

19 марта стартует отборочный этап конкурса, в ходе которого конкурсантам предстоит выполнить письменные задания. В этот же день для них будут организованы мастер-классы, представленные компаниями-партнерами.

20 марта, в 10 часов, стартует полуфинал конкурса, в котором сойдутся 12 человек. По итогам этого соревнования будут определены трое сильнейших, которые в 17.00 победят в финале за звание лучшего сомелье России.

Церемония награждения победителей намечена на 20.00.

В этот же день, в 14 часов, в Центре международной торговли в рамках программы конкурса откроется Салон сомелье, на котором будут представлены вина, крепкие спиртные напитки, сыры и морепродукты от более чем 40 компаний – партнеров Российского конкурса сомелье. Регистрация для гостей стартовала с 1 февраля. Подать заявку для участия в конкурсе Вы можете здесь:

<https://www.sommelier.ru>

## СОБЫТИЯ



### В Санкт-Петербурге состоялась рейтинговая дегустация австрийских вин

В конце декабря в винном ресторане Merula (Санкт-Петербург, дом К.П. Палкина, Невский проспект, 47) состоялась ежегодная рейтинговая дегустация красных австрийских вин, проводимая организаторами конкурса сомелье «Балтийский Кубок» при поддержке Австрийского бюро винного маркетинга AWMB.

Вниманию экспертов была представлена коллекция из 23 образцов австрийских сухих красных вин от компаний «Форт», «Центробалт», «Ладоба», «Винотерра», «Миллениум», MBG, AST, Happy Bottle и «Марин Экспресс», а также проектов Joia и L-Wine. Еще один образец – розовое вино Muller Zweigelt – Rose 2018. Gottweiger Berg участвовало в проекте вне конкурса.

Итоги дегустации были подведены в 3 номинациях, в зависимости от цены, заявленной поставщиками:

- вина стоимостью до 1 800 руб.;
- вина в ценовом диапазоне 1 800 – 3 000 руб.;
- вина стоимостью более 3 000 руб.

Дегустировались все образцы вслепую и оценивались по 100-балльной шкале.

С результатами ежегодной рейтинговой дегустации красных австрийских вин Вы сможете ознакомиться здесь: <http://www.imperiavkusa.ru/>

# СЕРГЕЙ ДУБОВИК: «МОЯ ЦЕЛЬ – СДЕЛАТЬ ЛУЧШЕЕ ВИНО В РОССИИ!»

(Продолжение, начало на стр. 1)

Так или иначе, мы не сможем увеличить виноградники «Мысхако» в сегодняшней локации больше чем до 230-250 гектаров. И хотя этот виноградник является нашим «узким местом» – он вполне может работать в инфраструктуре масштабируемой компании, которую мы создаем, и будет добавлять вина в общий ассортимент. Это будут наши классические вина, которые в полной мере смогут демонстрировать исторический потенциал нашего терруара.

– А как планируете использовать новые виноградники?

– «Раевское» – это по большому счету тот же самый терруар Новороссийск. Он схожий по всем почвенно-климатическим особенностям. Это окрестности города, где расположены 1200 гектаров виноградников. Сама винодельня там крошечная, а участок огромный. И как раз на этой базе мы планируем развиваться.

Площадь наших новых виноградников сегодня составляет 1368 гектаров, и в этом массиве имеются разные группы терруаров. С учетом их особенностей мы планируем создать там три отдельных сектора. Один из них будет засажен только французскими, второй – итальянскими, а третий – испанскими сортами винограда.

Основные инвестиции мы направим на посадку виноградников, которую мы планируем начать с осени 2021 года в размере 150 гектаров. В качестве поставщиков саженцев мы рассматриваем питомники Австрии и Испании. Также стоит задача восстановить и пополнить парк сельхозтехники.

– Какими будут ваши дальнейшие шаги по развитию «Мысхако» после приобретения «Раевского»?

– Главная задача – развитие и масштабирование винодельни «Мысхако». У меня есть идея построить новый



завод. Основной аргумент в пользу принятия такого решения – это возможность увеличения объема производства вин в том ценовом сегменте, в котором мы сегодня работаем, и, конечно же, перспектива роста. Сегодня наши виноградники позволяют нам производить максимум 3,5 млн бутылок в год. По итогам 2020-го мы реализовали 3,1 млн бутылок. Максимальная же производственная мощность нашего завода сегодня – это 5 млн бутылок в год.

Поэтому после приобретения «Раевского» совершенно резонно возникает

вопрос о строительстве нового завода мощностью 15 млн бутылок в год. До 2022 года мы планируем разработать и согласовать этот проект, а в 2023 году приступить к его реализации. Предполагаю, что новое предприятие будет производить 70% игристых и 30% тихих вин.

Мы создадим единый комплекс, который будет включать в себя сельскохозяйственное, производственное и туристическое направления. Это позволит наглядно представить потребителю все стадии производства российского вина.

При этом в «Мысхако» мы не планируем глобальную реконструкцию. В этом году готовим площадь в 15 га под новую посадку виноградников. В итоге получится 281 га, и это наши максимальные возможности по площадям виноградников здесь. Наша задача – сохранить то, что имеется у «Мысхако», и выпускать именно собственные терруарные вина. Но это будет актуально, когда запустится проект нового завода.

– Планируется ли в ближайшее время какая-то модернизация на винодельне «Мысхако»?

– Сейчас мы активно инвестируем в расширение парка емкостных баков и дубовых бочек. Главная задача – сделать предприятие технологически эффективным, но, соответственно, с соблюдением эстетики. Сегодня твоя красота без денег никому не нужна. Если компания нерабочая, то ходить, смотреть на нее, как на памятник, необходимости нет. Понятно, что все должно соответствовать нормам, ГОСТам, СНИПам и т.д.

Кроме того, здесь, на винодельне, надо «освежить» туристический маршрут. 14 февраля мы открываем ресторан «Мыс 1969». В меню ресторана мы хотим объединить богатые гастрономические традиции народов Черноморского побережья и классическую кавказскую кухню. Это будет уютное и, конечно, очень винное место.

Сейчас полностью перестраиваем VIP-комнаты, комнаты для дегустации, делаем 4 гостиничных номера. Главное – чтобы наши гости, приехавшие на винодельню, могли здесь же остановиться и заночевать. Я думаю, что в следующем году вы это сможете увидеть.

– Есть ли какие-то данные, сколько винный туризм дает винодельне?

– В 2019-м «Мысхако» посетили 2700 человек. В прошлом году количество

ЦВЕТОВЫЕ РЕШЕНИЯ  
ОБЛИЦОВКИ ШКАФА

венге

вишня  
темная

дуб

красное  
дерево  
темное

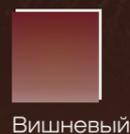
орех

каштан  
темный

*Винный погребок мечты  
у Вас дома!*



Цветовые решения  
винного шкафа



Тонированное  
стекло



Виброгасящий  
компрессор



Влажность  
более 50%



LED-подсветка

Категорийный менеджер

Тел.: +7 (927) 498-88-19

E-mail: wine@pozis.ru



МОЖНО ПОКРАСИТЬ В ЛЮБОЙ  
ЦВЕТ ПО ВАШЕМУ ВКУСУ

Полный модельный ряд винных шкафов POZIS  
представлен на официальном сайте [www.pozis.ru](http://www.pozis.ru)



– Можно сказать, что вы не продвигаете туризм как дополнительный канал для продаж, а используете его как канал продвижения бренда?

– Да. Именно как канал продвижения бренда. Именно для того, чтобы довести информацию до потребителя. Для нас важнее правильное развитие бренда, повышение лояльности к нему. Потому что если говорить о массовых завозах, то это, как правило: привезли, загнули, продегустировали. Мы же идем на то, чтобы получать обратную связь. У нас максимальный размер группы – 12 человек. Именно для того, чтобы внимательно слушали спикера и погружались в процесс. Сейчас не сезон, а так, конечно, очень приятно, когда в день на винодельню приходит по 80-100 человек. Это на самом деле очень круто, когда винные туристы посещают винодельню и имеют доступ к свободному общению с нашими специалистами.

– Многие потребители считают, что чем больше объем производства, тем ниже качество вин. Как, на ваш взгляд, можно переубедить их в обратном? Побудить его, чтобы он сделал первую покупку?

– На самом деле с первой покупкой все хорошо. Проблемы могут возникнуть с 5 или 6-й. Надо быть откровенным и честным с сетями. К примеру, у меня объем выпуска Совиньон Блана 80 000 бутылок. Точка. Если ты изначально заявил 80 000 бутылок одного качества, то у тебя никто не будет выпрашивать 89 или 95 тысяч.

Я сейчас сокращаю ассортимент, ставлю ставку на самые ходовые позиции. Зачем мне выпускать что-то, что стоит у меня на складе, пылиться? Зачем отвлекать туда сырье? Как бы странно это ни звучало, сегодня мы пришли к квотированию. Есть 80 000 бутылок – это квота, которую мы распределяем на весь год. Точка! Я заявляю об этом честно. Количество бутылок указано на этикетке.

– На каждой этикетке?

– Можете проверить – от первой до последней бутылки. Если у меня нет продукта, если вино еще не успело выйти с выдержки – я говорю сетям о том, что мне нужен перенос. Понятно, что у нас есть предварительная договоренность, но в ущерб технологическому процессу я не могу сегодня действовать.

(Продолжение на стр.4)

винных туристов почти удвоилось, превысив 5000 человек. При этом мы не привлекаем сегодня никакие пансионаты. Мы работаем фокусно. Наша задача – привлечь интересующегося потребителя. Не тех, чья цель – просто прийти выпить и быстрее дожидаться дегустации, а тех, кто интересуется виноделием и вином. Потому что мы погружаем людей в процесс и даем им возможность попробовать наши вина прямо из емкостей. Мы проводим гостей тем же путем, который проходит вино со стадии сула. Человек приходит к нам и вживую погружается в процесс. Это наша задача. Работать фокусно. Сколько человек могут слушать спикера качественно? Человек 10 максимум! Остальные ходят, разговаривают по телефону и т.д. Поэтому мы уходим от организации массовых завозов отдыхающих, которых сюда насильно привезли, продав им экскурсию на пляже. Наша целевая аудитория – это в первую очередь люди, которые интересуются вином, которые могут самостоятельно добраться до винодельни и посвятить свое время знакомству с ней и ее винами. Именно поэтому мы не считаем винный туризм мерой дополнительного заработка.



## НОВОСТИ

### Группа «Ариант» выпустила более 90 млн бутылок вина

Группа компаний «Ариант» по итогам 2020 года остается лидером на винодельческом рынке страны. Объем производства «Кубань-Вино» составил 65,352 млн бутылок вина, «ЦПИ-Ариант» – 26,297 млн. В связи с пандемией коронавируса компания оптимизировала бизнес-процессы и выпустила алкогольную продукцию объемом, соответствующим потребительскому спросу (в 2019 г. ГК «Ариант» было произведено 106 млн бутылок вина).

Валовый сбор винограда агрофирмой «Южная» (также входит в состав группы компаний «Ариант») по итогам 2020 года составил 68 187 тонн с урожайной площади 6 433 га, что значительно превышает средние показатели как по региону, так и по всей России.

В 2020 году агрофирма «Южная» продолжила реализацию программы создания новых виноградников. Ввиду интенсивных закладок в предыдущие годы и достижения запланированного уровня площадей, программа посадки виноградников составила 369 га. В 2021 году запланировано посадить около 600 га. Общая площадь виноградников агрофирмы сегодня составляет 8 133 тыс. га. В планах группы компаний «Ариант» в течение нескольких лет увеличить площадь до 10 тыс. га.

В питомнике агрофирмы «Южная» по итогам года произведено более 3 млн саженцев и около 2 млн прививок. По производительности и инновационности комплексу нет равных как в России, так и в странах СНГ. Посадочный материал реализуется по всей стране.

В 2020 г. компания реализовала один из значимых инвестиционных проектов – открытие в Краснодарском крае Центра энологии Chateau Tamagne. Объем инвестиций в проект составил 2,5 млрд руб. В планах на 2021 год запуск еще одного масштабного туристического комплекса в Анапе.

## WINE Q ШКОЛА ВИНА

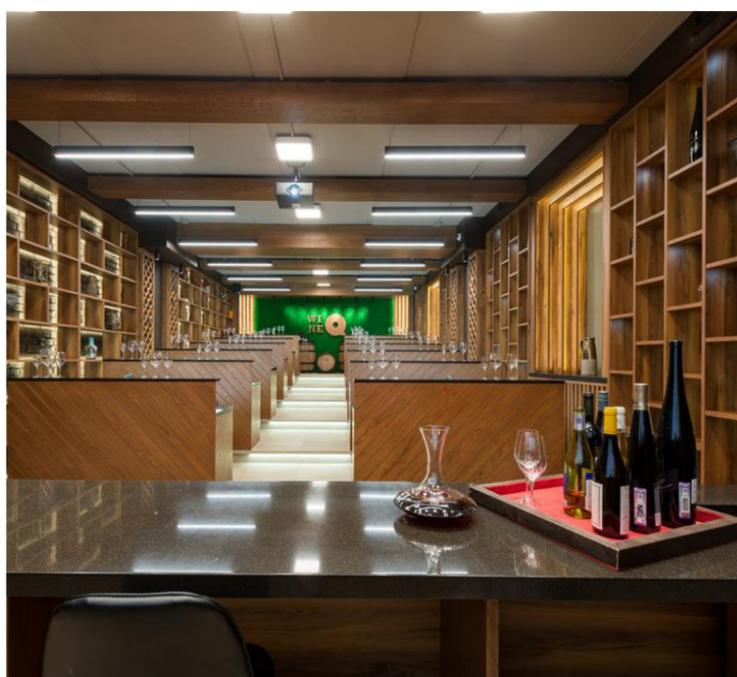
15 февраля 2021 года стартует «Расширенный профессиональный курс», дающий исчерпывающие знания о вине и других напитках мира. Стоимость целого курса 100 тыс. руб. Если Вам интересны только некоторые темы, возможно обучение по блокам или посещение отдельных лекций.

Что значит «хорошее вино»? Большинство людей считает, что хорошее вино самодостаточно: купил бутылочку подороже, и неземное блаженство гарантировано. Но это не так. Существует много факторов, которые способны как улучшить впечатление от вина, так и ухудшить восприятие.

## «ХОРОШЕЕ ВИНО – КАК ХОРОШИЙ ФИЛЬМ...»

Во-первых, правильное время употребления. Речь идет не о времени суток, а о возрасте вина. Оно имеет срок жизни: развивается, выходит на пик своей формы, потом стареет и «умирает». Второй важный момент – бокал. Ничто так не влияет на восприятие аромата и даже вкуса, как правильное стекло и форма бокала.

Третий фактор – температура подачи. В жизни есть две крайности: либо вино из холодильника, либо «комнатной температуры». Плохо и то, и другое. Ледяное вино скрывает свои лучшие качества, а термин «комнатная температура» родился тогда, когда она была градусов 16, а не более 20, как сегодня. С одной стороны, вино – это целая наука, а с другой – философия. Главное – правильно выбрать источник знаний, чтобы потратить время эффективно. Лучший способ прикоснуться к миру вина – пойти в винную школу, например, в WineQ.



WineQ является, пожалуй, самой современной высокотехнологичной винной школой в России. Она создана людьми, для которых вино – это не просто бизнес, а дело всей жизни!

Преподаватели – практикующие профессионалы винной индустрии. А программа каждого нового курса обновляется более чем на 20% в связи с изменениями в мире. Поэтому студенты получают знания, которые будут работать сегодня и завтра.

24 апреля – 27 апреля 2021 г. состоится курс лондонской школы Wine&Spirit Education Trust. Он позволяет получить профессиональные знания о вине и международный сертификат. Стоимость курса 68 тыс. руб.

Научиться разбираться во всех тонкостях «хороших вин» Вам помогут на курсах школы WineQ. Подробнее:

<https://wineq.ru>

## НОВОСТИ

**«Массандру»  
возглавил экс-директор  
«Нового Света»**

Новым генеральным директором АО «ПАО «Массандра» назначен Алексей Пугачев, который переходит с должности генерального директора Завода шампанских вин «Новый Свет». По словам Алексея Петровича, возглавить гордость Крыма, настоящую жемчужину отечественного виноделия, предприятие «Массандра» – для него большая честь и кредит доверия.

«Многих сотрудников предприятия как замечательных коллег и друзей знаю десятилетиями. Уверен, что с таким коллективом мы продолжим славную историю предприятия, которое еще с позапрошлого века производит вино из собственного винограда. Цель одна – курс на возрождение, которое началось с момента воссоединения Крыма с Россией. Готовим стратегию развития предприятия», – говорит он.

Алексей Петрович также поблагодарил коллектив завода «Новый Свет», который стал для него родным с 1987 года.

В крымское виноделие Алексей Петрович пришел 39 лет назад – в 1982 году был назначен на должность инженера-технолога Белогорского винзавода. С 1987 года занял аналогичную должность на Заводе шампанских вин «Новый Свет». В течение 17 лет работал начальником цеха и главным инженером, а в 2004 году стал заместителем директора по основному производству и качеству. В 2010 году Пугачев возглавил новосветский поселковый совет, а по истечении срока государственной службы в 2014 году вновь вернулся на ЗШВ «Новый Свет» на должность заместителя директора по производству. С марта 2015-го был назначен директором.

Напомним, предыдущий генеральный директор «Массандры» Янина Павленко в декабре 2020 года была назначена главой администрации Ялты.

**Стартовало голосование экспертов Национальной премии WHERETO EAT RUSSIA 2021. По его итогам будет составлен новый рейтинг лучших ресторанов страны, а также определятся победители в отдельных профессиональных номинациях. Награждение лауреатов состоится 25 февраля в Москве.**

В голосовании принимают участие ровно 500 экспертов со всей России – из Санкт-Петербурга, Москвы, Архангельска, Мурманска, Калининграда, Петрозаводска, Великого Новгорода, Пскова, Сыктывкара, Ростова-на-Дону, Сочи, Краснодар, Воронежа, Казани, Екатеринбурга, Перми, Новосибирска, Якутска, Уфы, Волгограда, Иркутска, Хабаровска, Владивостока, Южно-Сахалинска и многих других городов страны.

Напомним, что самая первая «редакция» рейтинга WHERETO EAT появилась на свет осенью 2013 года стараниями команды известных гастрономических журналистов и охватывала первое время только рестораны Санкт-Петербурга. Спустя

# СЕРГЕЙ ДУБОВИК: «МОЯ ЦЕЛЬ – СДЕЛАТЬ ЛУЧШЕЕ ВИНО В РОССИИ!»

(Продолжение, начало на стр. 1, 2, 3)

Нужно либо воздержаться, либо мы с вами должны продажи уменьшить или остановить. Поэтому нужен постоянный диалог.

– Вы говорили о том, что «Мысхако» сегодня продает все, что производит. Это действительно так?

– Да, по итогам года все, что мы произвели, все и продали. Объем продаж превысил 3 млн бутылок в год. На складах ничего не осталось, за исключением несущественных переходящих остатков.

– Какие вина винодельни «Мысхако» на сегодняшний день являются самыми популярными по объемам продаж?

– Самые популярные – это базовые игристые вина. Если взять сегодняшние показатели, то в общем объеме производства их выпуск составляет 1,6 миллиона бутылок. На тихие вина приходится 1,4 млн. Из них 60% – это красные, а 40% – белые вина.

– Чем вызван такой интерес к игристым винам?

– Надо понимать, что сегодня на российском рынке существует дефицит качественных игристых вин. Те, кто чувствует эту тенденцию, активно развивают это направление. Но есть проблема в шампанистах. Кроме того, даже для того, чтобы сделать базовое игристое, необходимо иметь достаточно дорогостоящее оборудование. Но рынок игристых – это большая ниша, и она открыта.

В следующем году я, возможно, просто приостановлю выпуск базовых игристых вин. Почему? Потому что в сегменте 300 руб. за бутылку на полке в магазине есть «Кубань-Вино» или «Фанагория» – гиганты с большим объемом виноградинок. Мне не нужен вал!

Зачем виноматериал с высокой себестоимостью загонять в сегмент

производства дешевого вина? Ты сам себя топишь. И анализ по трем миллионам продаж говорит о том, что лучше продавать 2 млн, но с такой же эффективностью.

– Давайте поговорим об истории. Для многих было неожиданно, когда в 2017 году вы вдруг ушли с «Юбилейной» и перешли в «Мысхако». Что вас побудило на этот шаг?

– Во-первых, та обстановка, которая создавалась на «Юбилейной», уже говорила о том, что хватит. Да, там много сделано. Эффективно и рационально были использованы средства для развития винодельни, и она поднялась на пик производства продукции, честной по цене и по качеству. И анализируя сейчас прошлое, я с гордостью вспоминаю эту часть моей жизни.

Конечно же, сейчас уровень развития виноделия в России уже другой. И если говорить о том, готов ли я сегодня работать с гибридами – то нет, не готов. Но они имеют право на жизнь. Гибриды по-прежнему можно использовать весьма качественно. Если говорить о том, где именно, то точно могу сказать, я бы задействовал белые сорта для производства игристых вин, а из черных создал бы розе. К примеру, Рубин Голодриги или Голубок я использовал бы в блендах с классическими сортами, которые бы составляли основу. Добавление 15-20% гибридных сортов в классические, на мой взгляд, помогло бы создать интересную коллаборацию.

Но вернемся к вопросу о моем уходе с «Юбилейной». Обстоятельства и обстановка уже говорили о том, что хватит.

– То есть вы поняли, что в том проекте полностью реализовались, и вам стало неинтересно продолжать работу? Или захотелось развиваться дальше на ином качественном уровне?



– Что сказало мне – хватит? Обстановка, которая складывалась. Правильные инвестиции денег, большая закладка виноградников, эффективное развитие. Все это только приветствовалось и мной, и собственником и мотивировало на то, что надо развиваться и идти вперед. Однако у такой структуры должно быть четкий план реализации инвестиционного проекта, вся стратегия должна быть изложена на бумаге, и ею

должны руководствоваться все. По сути же мы осуществляли стратегическое развитие, которое в итоге опиралось только на одно мнение – мнение собственника. И в какой-то момент ты приходишь к тому, что понимаешь, что так дальше продолжаться не может. В итоге я принял для себя решение, что нужно уходить.

– Сколько лет вы отдали «Юбилейной»?

## WHERETO EAT RUSSIA 2021 ОПРЕДЕЛИТ ЛУЧШИЕ РЕСТОРАНЫ

несколько лет появился отдельный рейтинг по Москве. Еще чуть позже – по Югу России. Затем – по Уральскому федеральному округу и Татарстану. В феврале 2020 года в столице состоялась церемония награждения лауреатов первого (и до сих пор единственного в своем роде в нашей стране) общероссийского рейтинга ресторанов WHERETO EAT RUSSIA.

Церемония WHERETO EAT RUSSIA как бы подводит итог ушедшему году. Единый рейтинг публикуется вслед за южным, уральским, татарстанским, московским и петербургским. Однако голосование для него – отдельное, а не простая сумма ранее полученных данных. Хотя бы потому, что к выбору в рамках WHERETO EAT RUSSIA подключаются эксперты из тех городов страны, что пока не охвачены пятью региональными рейтингами. Тради-

ционно в голосованиях WHERETO EAT принимают участие профессионалы ресторанного, гостиничного и винного бизнеса, а также журналисты, блогеры и представители деловых кругов. Гражданство роли не играет: специалист должен работать в России и хорошо разбираться в гастрономии. Состав коллегии экспертов держится в секрете.

Национальная ресторанный премия WHERETO EAT – это не только рейтинг, хотя главная интрига каждой церемонии для большинства шеф-поваров, рестораторов и журналистов – это очередность лучших гастрономических заведений в топ-50. Каждый год эксперты премии определяют лучших из лучших и в специальных профессиональных номинациях. Вышедший год не станет исключением: 25 февраля в Москве наградят лучших шеф-поваров и сомелье страны, победителей в номинациях «Выбор СМИ», «Лучший бар», «Приз Ассоциации консьержей Les Clefs d'Or».

С завидным постоянством звучат вопросы: «А как попасть в рейтинг?», «А можно ли номинировать нашего шеф-повара?» и т.п. Ответ прост: заявки для участия в рейтинге или в какой-либо из номинаций не принимаются. Попадание ресторана/бара/шефа/сомелье в рейтинг или номинацию зависит, в конечном счете, только от экспертов премии. А те, в свою очередь, ориентируются на свое собственное понимание того, что хорошо, а что плохо.

По традиции первому номеру общероссийского рейтинга вручат переходящую награду – антикварную серебряную чашу (сейчас ею владеет московский ресторан Twins Garden).

Рестораны, занявшие места с 1-го по 10-е, получают уникальные настенные фарфоровые тарелки. Для победителей в специальных номинациях предусмотрены декоративные настольные вазы, а для ресторанов, вошедших в топ-50, – памятные наклейки на входные двери, с рекомендацией к посещению.

Кроме того, в ходе церемонии будут награждены призеры Roulet Bartender Challenge 2020 – уникального эногастрономического конкурса, проводимого премией WHERETO EAT совместно с компанией «Ладога». В числе его участников – лучшие бармены Санкт-Петербурга, Москвы, Казани, Краснодар, Екатеринбург и других городов России.

Официальный сайт премии:  
[WWW.WHERETO EAT.RU](http://WWW.WHERETO EAT.RU)

– Целых 8 лет. По сути, мне пришлось восстанавливать почти с нуля обанкротившееся предприятие. Я приехал на «Юбилейную» 13 марта в 2011 года. Никого нет. Собственники купили компанию, у которой только виноградники в поле. Все. На тот момент было 316 гектаров, по-моему. Правда, все виноградники на тот момент уже изрядно заросли бурьяном. И мы начали восстанавливать хозяйство, покупать технику, нанимать людей, собрав в итоге всех, кто раньше там работал. И так, по сути, с нуля начали воссоздавать компанию. Потом рядом выкупили обанкротившуюся агрофирму «Запорожская».

Я думаю, что «Юбилейная» и дальше бы развивалась, если бы вовремя создала управляющую компанию, которая бы доводила до акционера информацию о текущем состоянии дел. Оперативная управленческая отчетность должна иметь место. Нормальный топ-менеджер постоянно делает анализ той деятельности, которую он проводит, и смотрит немножко вперед. И было очевидно, что если после моего ухода там не появится еще один Дубовик, то всему этому может прийти конец.

**– То есть ваш уход во многом и предопределил дальнейшую судьбу компании? Можно так сказать?**

– Если говорить изначально, это касается вообще всего рынка. Сегодня нередко покупают винодельческие компании. Но при этом владельцы часто забывают о том, что должны быть люди, которые будут не только кивать акционерам, но и будут говорить им о реалиях сегодняшнего рынка. Это бизнес-модель, которая должна быть в идеале.

Российские винодельческие компании, которые обретают новых владельцев, должны, наверное, первыми быть готовыми к этому. Тот, кто покупает ради моды и для друзей, – это понятно: пришел, попил, угостил. Рядом бутик, который продает эти вина очень дорого – по 5 бутылок в месяц. Тоже супер! Но, к сожалению, сегодня такая история, что у людей нет денег. И здесь нужно осознать – это просто мода или это просто бизнес? Если это бизнес, тут надо вкалывать и, соответственно, ежедневно оптимизировать свои расходы, чтобы быть конкурентным. Потому что в итоге все это отражается на кошелке покупателя.

У многих из тех, кто приобретает винодельню, ошибка заключается в том, что сначала ставят цель купить завод, а потом начинают искать людей. Но



нужно делать наоборот, сначала найти человека, который всем этим будет управлять, а потом покупать предприятие. С компетентным топ-менеджером можно делать все!

А у большинства новичков сразу же какая задача стоит? Делать премиум. Только понятия нет, что такое премиум. Не говоря уже даже о каком-то исследовании рынка. Человек, выпускающий вино, должен понимать возможности производства и готового продукта, которые должны соответствовать цене, а в последующем конкурентному окружению полки. Нельзя исследовать сначала рынок, а потом накладывать это на свою продукцию. Сначала вино, а потом конкурентная среда.

**– Как возник вариант с «Мысхако»?**

– Одна из дистрибуторских компаний пригласила меня на встречу, переговорить, мол, человек хочет получить мой совет. Мы сидим, разговариваем, и в какой-то момент вошел владелец «Мысхако». На тот момент он уже купил компанию, и ему было важно понимать, как ее дальше развивать. И так получилось, что, наверное, в течение года со мной вели какие-то консультации, со мной советовались, как действовать на рынке.

В течение этого года были попытки: «Давай, приходи!» «Как это будет выглядеть? Как можно будет воспринять мой переход по отношению к своей компании, в которой я работал?» –

спрашивал в свою очередь я. Для меня было очень важно согласовать с акционером «Юбилейной» сроки моего перехода. Чтобы все было этично, чтобы все возникающие вопросы были урегулированы. К тому же прошел сбор урожая, в течение которого я не мог вообще об этом даже и думать. Я себя ставил на место владельца «Юбилейной»: зачем мне человек, который у меня не будет работать через месяц? Такому сотруднику просто становится неинтересно работать, он не вкладывает свою душу в продукт. Зачем такой специалист нужен? Мы обо всем договорились с владельцем «Юбилейной», и мне даже спокойнее стало, потому что все было открыто. И самое главное – никаких закулисных игр, все честно!

**– Когда вы пришли на «Мысхако», это было, по сути, неработающее предприятие или оно уже что-то выпускало?**

– Фактически я пришел сюда 13 ноября 2017 года. Я принял уже переработанный урожай. Что-то было в процессе. И я благодарен коллективу за то, что они смогли его переработать. Это было 1200 тонн.

Декабрь, январь я фактически потратил на ребрендинг, на создание каких-то ассортиментных линеек, а февраль я уже приехал на «Продэкспо». Но приехал я не за тем, чтобы показать там вино, а чтобы получить

обратную связь и чтобы люди понимали, что я живой и что я вновь появился на винной карте.

**– Прошло два с половиной года. Вам уже есть чем похвастаться?**

– Я могу похвастаться тем, что все вино, которое я сделал на «Мысхако», – его все продал. Если говорить о том, что я готов сделать, то я могу делать вина лучше тех, которые у меня есть сейчас.

**– Сергей, можете дать прогноз, как будет развиваться винодельня «Мысхако» в ближайшие несколько лет?**

– Будет здоровье, будем развиваться. Я не могу давать каких-то прогнозов, потому что я реалист. И надо оценивать ситуацию на рынке. Нужно жить сегодняшним и завтрашним днем и пытаться предугадать, что будет в будущем. Предугадать, но не планировать. Как ты можешь спланировать урожай пшеницы? Как ты можешь спланировать урожай винограда на следующий год, когда ты не понимаешь – будет град или не будет, что тебе даст природа.

**– Какие перспективы развития как винодела и топ-менеджера вы видите для себя?**

– Я в любом случае буду делать вино. Моя цель – сделать лучшее вино в России! Причем для всех потребителей. Доказать, что ты винодел, который может быть идеальным даже при выпуске миллиона бутылок.

## НОВОСТИ

### Первое Шардоне Сент-Эмильона поддержит благотворительные проекты

Chateau La Grace Dieu des Prieurs стало первым винодельческим хозяйством в коммуне Сент-Эмильон, приступившим к производству белого вина на базе Шардоне. Появлению нового бордоского юве предшествовали длительные и кропотливые эксперименты винодела Луи Митжавила и всей команды шато. Первый меллизим юве Elena урожая 2019 года, как и все последующие, будет направлен в распоряжение благотворительных фондов.

По решению владельца шато Андрея Филатова, юве Elena от Chateau La Grace Dieu des Prieurs не поступит в розничную продажу: большая часть выпуска ежегодно будет передаваться в распоряжение благотворительных аукционов в регионах присутствия Art Russe, а все полученные средства направляться в благотворительные фонды, оказывающие поддержку детям с тяжелыми заболеваниями. Благотворительная идея проекта принадлежит супруге предпринимателя Елене Филатовой.

Сорт Шардоне занимает один гектар виноградников Chateau La Grace Dieu des Prieurs, известного знаменитым Art Russe Sant Emilion Grand Cru и смелыми инновациями в области виноделия. В основном это лозы, посаженные 4 года назад, четверть – молодые лозы Шардоне, привитые на старые корни Мерло. Винификация юве Elena проходит в 100% новых дубовых бочках бондарни Radoux, выдержка длится около 12 месяцев. Вино будет выпускаться только в формате «магнум». Уникальные бутылки для нового Шардоне производятся вручную из прозрачного и матового стекла на стекольной мануфактуре Waltersperger, имеющей статус предприятия исторического наследия Франции. Каждая бутылка украшена цветочным декором и расписывается художником индивидуально.

**16 - 18 марта, 2021**  
**Main Stage, Москва**

**BevialeMoscow2021**  
Международная выставка производства напитков  
Оборудование | Ингредиенты | Технологии розлива | Упаковка | Бизнес-решения  
Main Stage, Москва, Россия | 16 - 18 Марта  
Дополнительная информация представлена на сайте:  
[www.beviale-moscow.com](http://www.beviale-moscow.com)

NÜRNBERG MESSE

Выставочная компания «СОУД» приглашает Вас принять участие или посетить

XXIV международную выставку  
**«НАПИТКИ»**  
г. Сочи, Гранд Отель «Жемчужина»

**25-28**  
марта, 2021

- Международный дегустационный конкурс ликёро-водочных изделий, вин и коньяка.
- Конгресс производителей напитков с участием ведущих спикеров отрасли.
- Конкурс «Народная дегустация».
- Презентации новых продуктов.

ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ  
**СОУД** +7(862)262-31-79, 262-26-93  
E-mail: [lena@soud.ru](mailto:lena@soud.ru), [soud.ru](http://soud.ru)

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ  
ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

## НОВОСТИ



### В Анапе пройдет «Винный марафон»

15 мая 2021 г. в городе-курорте Анапа пройдет «Винный марафон», организованный компанией WINEXPO-2021. Участников ждет не только бег, но и яркие впечатления с маскарадами, дегустациями и вечеринкой в конце.

Зарегистрироваться можно на разные дистанции: для профессионалов предусмотрена марафонская дистанция в 42,2 километра и полумарафон 21,1 километра. Для любителей – винный забег в 10 километров, винная PROмиля в 5 километров и совсем короткий маршрут – винная миля в 1,8 км. Опытные бегуны, новички и даже целые семьи смогут подобрать для себя маршрут.

Винный забег интересно посетить не только в качестве участника-бегуна: с 14 по 16 мая пройдет винная выставка, где гости мероприятия смогут продегустировать лучшее вино российских производителей. Организаторы WINEXPO-2021 хотят доказать, что бег – это совсем не скучно. Иногда не нужно достигать вершин, а нужно просто научиться получать удовольствие, многие наши участники едут не за рекордами, а за впечатлениями!

«Фактически это два праздника, два фестиваля в одном, – рассказал инициатор фестиваля Валерий Горюханов. – С одной стороны, это спорт и здоровый образ жизни. С другой – это культура качественного виноделия. Ведь Анапа входит в число главных производителей вина в России. Где, как не здесь, проводить подобные мероприятия?»

Чтобы принять участие в винном забеге, зарегистрируйтесь по ссылке: <https://russiarunning.com/event/winexpo2021>

# КАК ИЗМЕНИТСЯ СИСТЕМА АПЕЛЛАСЬОНОВ В РОССИИ?

В начале 2021 года правительство РФ выпустило два руководящих документа, которые регламентируют стратегию определения регионов для производства вина и закрепляют развитие апелласьонной системы России. Кроме того, 23 января 2021 года начал действовать третий документ, который определяет сортовой состав винограда, допущенного до использования для вин ЗНМП. О том, какие изменения ожидают винодельческую отрасль страны, газете Wine Weekly рассказал винный эксперт, автор проекта «Цитрон Цюрупинский» Дмитрий Евтеев, который проанализировал вступившие в силу нововведения в законодательстве.

Речь идет о следующих документах: Распоряжении Правительства Российской Федерации от 31.12.2020 № 3720-р, Постановлении Правительства Российской Федерации от 31.12.2020 № 2422 и Постановлении Правительства РФ от 18 декабря 2020 г. № 2163.

Чтобы понять, что несут эти три документа, придется обратиться к 468-ФЗ («Закону о вине»). В нем вводится понятие «виноградных земель», родившееся, по всей видимости, в каких-то кабинетных умах, которое в тексте закона упоминается около 20 раз.

Остановимся на некоторых определениях. Закон гласит: «Виноградные земли – земельные участки, географические и почвенно-климатические характеристики которых предоставляют возможность для их использования в целях возделывания виноградных насаждений, в том числе земельные участки, которые использовались для указанной цели не менее пяти лет в течение последних пятидесяти лет». Соответственно, если не удастся доказать, что велось



виноградарство ранее, то выпуск вина с 3-4-летних лоз ставится под сомнение?

Читаем далее: «Виноградарское предприятие – имущественный комплекс, включающий в себя в том числе виноградные земли, виноградные насаждения, виноградники...». Т.е. виноградарское предприятие обязательно должно иметь указанные земли с виноградниками?

«Виноградник – сложная вещь, состоящая из участка виноградных земель с расположенными на нем виноградными насаждениями» – говорится в документе. Соответственно, виноградные насаждения вне участка

виноградных земель виноградником не являются?

Еще один пункт, который вызывает вопросы: «Виноградарские хозяйства – организации ... у которых в собственности, аренде ... имеется виноградарское предприятие или его часть». Таким образом, для того, чтобы производить вино, необходимо иметь или арендовать предприятие, т.е. комплекс из земель, насаждений и виноградников?

Также в новых документах присутствуют следующие формулировки: «...федеральный реестр виноградных земель – единая государственная информационная система

учета виноградных земель...» и «федеральный реестр виноградных насаждений – единая государственная информационная система учета сведений о виноградных насаждениях...».

Таким образом, получается, что согласно ФЗ должно вестись два разных реестра?

Надо отметить, что реестр виноградных насаждений и так ведется Минсельхозом. Однако ФЗ устанавливает исключительные требования для него – вплоть до того, что каждое виноградное насаждение должно иметь индивидуальный номер (ст. 11, п. 2).

28-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ, НАПИТКОВ И СЫРЬЯ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА

**ПРОД  
ЭКСПО** 12–16  
апреля  
2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр» 18+

С 12 по 16 апреля в Москве, в «Экспоцентре», пройдет 28-я международная выставка продуктов питания, напитков и сырья для их производства «Продэкспо-2021».

По данным Общероссийского рейтинга выставок, «Продэкспо» является крупнейшим отраслевым мероприятием России по размеру выставочных

площадей, профессиональному интересу и охвату рынка. Выставка входит в десятку крупнейших мировых смотров продовольственной тематики.

В этом году география экспонентов, заявивших о планах продемонстрировать свою продукцию, включает все регионы России. Также «Продэкспо-2021» представлена внушительным списком зарубежных компаний. Участие на национальном уровне под-

## «ПРОДЭКСПО-2021» ПРОЙДЕТ В АПРЕЛЕ

твердили Италия, Испания. Сербия расширяет присутствие на «Продэкспо», увеличивая как количество демонстрируемых брендов и продуктов, так и площадь стенда, а также число компаний.

Национальную экспозицию Бразилии формирует представительство Агентства по продвижению экспорта Бразилии. Уругвай будет представлен Ассоциацией экспортеров мяса. Акцент на мясной продукции делает и Аргентина (ARGENTINE BEEF PROMOTION INSTITUTE).

Значительное представительство компаний готовит Узбекистан, в том числе в салоне «Продэкспо WINE».

Алкогольную продукцию планируют представить Армения и Молдова.

Шри-Ланка традиционно участвует на национальном уровне в салоне «Чай. Кофе». Турция готовит экспозицию с акцентом на кондитерскую продукцию и орехи. Также на национальном уровне ожидаются экспозиции Польши, Казахстана, Индии, Индонезии.

Не отстают и российские регионы, которые готовят коллективные региональные экспозиции для «Продэкспо». Кстати, в последние годы формат коллективных экспозиций обретает особую силу и звучание. Что не удивительно. Преимущество коллективных экспозиций в том, что они позволяют

представить аутентичные продукты территорий, их уникальные вкусы. Фактически это воплощение идентичности регионов, их визитная карточка. Нередко на коллективных экспозициях находятся товары с высоким экспортным потенциалом, а также уникальные продукты и напитки – то, что называется эксклюзивом.

На «Продэкспо-2021» ожидаются премьеры: новые компании, новые бренды, торговые марки. Выставка, как обычно, представит много интересных открытий закупщикам торговых сетей и ресторанного бизнеса.

Подробнее об участии в выставке: <https://www.prod-expo.ru>



Ареал распространения виноградопригодных земель решили определить одним распоряжением. При этом к нему возникает несколько вопросов, причем сразу с двух позиций.

С одной стороны, в распоряжении не были упомянуты целые регионы, где выданы лицензии, как минимум, КФХ-хозяйствам, успешно ведущим винодельческую деятельность. Это Самарская, Воронежская и, конечно же, Волгоградская области. Про них просто «забыли».

Таким же образом «забыли» про многие введенные постановлениями региональных минсельхозов зоны ЗНМП, которые разрабатывались с 2016 года. Примечательно, что вино ЗНМП, как продукция, упомянуто в 468-ФЗ, но привязано к «терруару», который в свою очередь привязан к «району». Список терруаров составлен и приведен в виде окончательного списка в обсуждаемом документе.

Скорее всего, составители списка пользовались каким-то устаревшим перечнем. Впрочем, судить об этом можно только по совпадению самих именований – так как распоряжение не содержит координат участков. Прямо утверждать, что, к примеру, терруар «Долина Лефкадия» идентичен зоне одноименного ЗНМП, определенной постановлением Минсельхоза КК, не представляется возможным. Может оказаться, что в пространстве это разные объекты. С другой стороны, не меньшее удивление вызывают терруары, выделенные в составе Крыма и Севастополя. По моим сведениям, их границы вообще не определялись и не публиковались. Что, скажем, подразумевается в распоряжении под «Гераклеей в составе Севастополя» – даже догадаться нельзя.

Из-за этих двух определяющих моментов (пропуск целых регионов и неизвестность границ терруаров как более мелких единиц), на мой взгляд, опубликованный перечень на

данный момент имеет абсолютно некорректные формулировки, поэтому применяться не может. Скорее всего, по запросам СПО он будет дополнен, а потом расширен экспликациями указанных зон.

Необходимо отметить, что введение данного перечня на уровне правительства РФ, по сути, отменяет все постановления краевых органов управления. Теперь система ЗГУ и ЗНМП не имеет значения, поскольку в 468-ФЗ она не упоминается. Новая же система либо частично повторяет старую в пространственном отношении, либо совсем не имеет какого-то географического обоснования (особенно в аспекте указанных терруаров).

Это то, что касается территориального деления реестра. Внесение же самих участков закреплено за Минсельхозом. Предоставлять ему информацию должны будут собственники, а также союзы собственников (СПО). Что с ними будет, если они не станут этого делать, пока не уточняется.

Огромнейший интерес представляет третий документ (из тех трех, что перечислены в начале статьи), который начал действовать с 21 января 2021 года. По сути, он определяет ведение открытой и общедоступной информационной базы по используемым сортам и технологиям при производстве вин ЗНМП. По моему мнению, в соответствии с этим положением выпустить вино маркировки ЗНМП без опубликованной технологической карты с этой даты будет невозможно. Для каждой зоны, района и терруара правила и технологические карты могут отличаться, но для ЗНМП они должны быть опубликованы. Другое дело, что при обсуждении вин ЗНМП с подписчиками на канале «Цитрон Цюрупинский» мы смогли вспомнить всего четырех российских производителей, кто вообще размещает данную маркировку. Поэтому пока совершенно непонятно, зачем отдельному производителю брать на себя отдельные обязательства и внедрять ее на производстве.

## НОВОСТИ



### Лига Чемпионов КОНКУРС СОМЕЛЬЕ

#### Санкт-Петербург примет «Лигу Чемпионов-2021»

10 марта в Санкт-Петербурге состоится IX дегустационный конкурс «Лига Чемпионов-2021».

Участвовать в «Лиге Чемпионов» могут только финалисты и полуфиналисты российских и международных конкурсов сомелье («Балтийский Кубок», Российский конкурс сомелье, «Балтийский кубок кавистов», Spirits Experts Challenge, Wine People Trophy Russia, Женский конкурс сомелье и др.), а также обладатели дипломов WSET, начиная с 3-го уровня.

Регистрация участников конкурса продлится по 7 марта 2021 года (включительно). Регистрационный сбор: 1 000 руб. (членам Петербургской ассоциации сомелье скидка – 50%).

Победителем предыдущего конкурса, состоявшегося 4 декабря 2019 года, стал Максим Наумкин, который выиграл «Лигу Чемпионов» уже в 4-й раз. От выставочного объединения «Дюссельдорф Мессе» Максим получил Гран-при конкурса – поездку на выставку ProWein 2020. Второе место и поездку в Австрию на выставку VieVinum 2020 завоевал Алексей Дудин. Третье место занял дебютант финала Дмитрий Кизеев.

Спонсоры конкурса: Австрийское бюро винного маркетинга AWMB и проект L-Wine.

Зарегистрироваться для участия в конкурсе Вы сможете здесь:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdYhydDZGznpDog8p6rvBxHg4Bo31BkVseJmVMJp04zYxJ3XQ/viewform>

Kirantoni 



- АНАЛИТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВИННЫХ ЛАБОРАТОРИЙ.
- ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ЛАБОРАТОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ВИН.
- КОНСУЛЬТАЦИИ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ.

Подробнее: [www.kirantoni.com](http://www.kirantoni.com)

tel.:(+373) 600 85 449, (+373) 673 80 252



### Проект "Цитрон Цюрупинский"

Информационный ресурс о российском виноделии. Новости, статьи, аналитика и первая в России открытая карта виноделия, которую составляет сам автор.

Подробнее:

<https://zen.yandex.ru/zytzyr>

WINE Weekly

Электронное издание:  
газета «Wine Weekly».

Регистрационное свидетельство  
ПИ № ту 78-01797 от 15.12.2015 года  
выдано Управлением Федеральной  
службы по надзору в сфере связи  
и массовых коммуникаций по СПб  
и Ленинградской области.

Учредитель и издатель:  
ООО «Ритейл Медиа Групп».

Главный редактор: Смирнов А. В.

Адрес редакции: 199397,

Санкт-Петербург, ул. Кораблестроителей,  
д. 31, кор. 2, оф. 3.

Телефон: (812) 967-16-54,

e-mail: [editor@provina.ru](mailto:editor@provina.ru)

Распространяется бесплатно  
посредством e-mail рассылки  
участникам винного рынка.

## НОВОСТИ

ВИННЫЙ ГИД  
РОССИИ 2020Роскачество назовет  
лучшие ликерные  
вина

18 февраля в рамках проекта «Винный гид России», реализуемого совместно с Минпромторгом и Минсельхозом России при поддержке Россельхозбанка, Роскачество представит рейтинг лучших ликерных вин 2020 года.

В «Винный гид России» вошли все типы ликерных вин по критерию цвета – красные, белые, розовые. Также данная категория достаточно многообразна по содержанию алкоголя и сахара и по срокам выдержки вин – от «молодых» (2–3 года) до «марочных», выдержанных в бочках 5–6 лет. Есть среди них и ликерные специальные вина. Уточнение «специальные» означает, что при производстве этих вин допускается использование спиртов невиноградного происхождения.

Как же на самом деле обстоят дела с качеством российских ликерных вин? Заслуживают ли они внимания? Стоят ли своих денег? Ответы на эти вопросы Вы сможете найти в «Винном гиде России». Рейтинг будет опубликован на портале Роскачества, в разделе «Винный гид России», уже 18 февраля!

В этом же разделе можно ознакомиться с новыми рейтингами белых, красных и игристых вин и получить полную информацию об исследовании.

Подробнее:

<https://rskrf.ru/vgr/>

## КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ СЫР?

В 2020 году Роспотребнадзор опубликовал свои рекомендации для потребителей о том, как нужно правильно выбирать сыр и на что нужно обратить внимание при приобретении продукта. Прокомментировать эти рекомендации газета Wine Weekly попросила главу жюри российского конкурса «Лучший сыр России», члена жюри международного конкурса World Cheese Awards, выпускника Британской академии сыра, генерального директора сети сырных лавок «Сырный сомелье» Александра Крупецкова.

Обратите внимание, что в документе Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 09.10.2013 N 67 (ред. от 20.12.2017) «О техническом регламенте Таможенного союза «О безопасности молока и молочной продукции» (вместе с «ТР ТС 033/2013. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности молока и молочной продукции») описаны понятия, требования безопасности к молочной продукции, требования к упаковке молочной продукции, требования к маркировке молока и молочной продукции. [https://www.rospotrebnadzor.ru/about/info/news/news\\_details.php?ELEMENT\\_ID=14983](https://www.rospotrebnadzor.ru/about/info/news/news_details.php?ELEMENT_ID=14983)

С коллегами мы внимательно изучили этот документ и очень огорчились, видя, что специалисты ведомства иногда дают, мягко говоря, очень спорные рекомендации. Поэтому мы решили подробно разобрать самые неоднозначные советы.

**1. Как явствует из документа: «Для изготовления натурального сыра используют следующие ингредиенты: сырое коровье молоко исключительно высшего и первого сорта, сырое обезжиренное молоко; сырые сливки; соль поваренную пищевую; бактериальные закваски и концентраты молочнокислых бактерий; натуральные красители (бета-каротин и экстракт аннато).»**

А как же козы, овечьи, буйволиные и прочие сыры? Из сырого молока на территории России вообще нельзя производить сыры. Все молоко пасте-



ризуется перед производством. В самом составе натурального сыра может быть не только все вышеперечисленное, но присутствовать и различные виды плесени, хлористый кальций, монокосвертывающие ферменты.

**2. Читаем далее: «Предпочтительнее выбирать сыр в фабричной упаковке, на ней всегда можно найти состав продукта и срок, до которого его нужно употребить. Фабричная упаковка гарантирует отсутствие посторонних бактерий».**

Чем крупнее предприятие, тем оно внимательнее следит за качеством, так что доля правды тут есть. Но почему же не покупать сыры, отрезанные при вас от целой головы? Вкус у того же пармезана у только что разрезанной головы просто великолепен, а у вакуумированного сыра уже может не иметь этой свежести или, например, «сырной слезы», которая иногда проявляется при отрезании нового кусочка от головы. Все небольшие производители не обладают промышленными машинами для вакуумирования, но их сыры от этого не становятся опасными. Вопрос гигиены на производстве очень важен, но он никак не связан с заводской фасовкой.

**3. Далее в тексте сказано: «Чтобы приготовить 1 кг натурального сыра, необходимо около 11 литров молока. Натуральный сыр после изготовления не сразу поступает**

**в продажу. В отличие от сырного продукта, натуральному сыру необходимо время для созревания не менее 30-60 дней».**

Для того чтобы сделать 1 кг сыра, необходимо от 5 до 15 л молока в зависимости от вида сыра и от свойств молока. Средний показатель – это 10 л на 1 кг. Поэтому не очень понятно откуда взялась цифра 11?

К тому же по рекомендациям получается, что бурраты, моцареллы, шевры и еще множество других разных сыров с коротким сроком созревания называют сырным продуктом....

**4. Вызывает вопросы и следующая рекомендация: «На разрезе сыр должен иметь ровный рисунок. Не должно быть трещин, неровностей. Консистенция эластичная, однородная по всей массе, не допускается рыхлая, потрескавшаяся».**

А как же пармезан, у которого при колке могут быть и трещины и уж тем более неровности?

**5. Читаем далее: «Корка ровная, тонкая, без повреждений, покрытая полимерной пленкой».**

По такой логике, большинство европейских сыров сразу можно считать не сыром, потому что у них натуральная корка. Кстати, в России таких сыров делается также все больше. Корка в латексе или пленке – это, как правило, прерогатива больших старых заводов.

**6. Вызывает вопросы и эта характеристика: «Аромат сырный, сладковато-пряный либо слегка кисловатый. Ни в коем случае не прогорклый, тухлый, сальный».**

Камамбер, сыры с мытой корочкой и еще много-много других представителей с «носочным» запахом обделили. Кстати, у нас есть карта сырных ароматов, в которой более 50 вариаций оттенков всевозможных сырных ароматов. Видимо, пора сократить ее до трех: сырный, сладкий и кислый?

**7. Весьма неоднозначно и утверждение о цвете сыра: «Цвет от белого до светло-желтого, ровный по всей массе».**

Сыры с голубой плесенью, с золой или яркие сочные оранжевые сыры больше не натуральны? А у сильно выдержанных сыров цвет меняется от темного к светлому, от корки к центру. Получается, что они тоже вне закона?

Рекомендации Роспотребнадзора по выбору сыра, опубликованные на их официальном сайте, были бы весьма актуальны, если бы у нас в стране продавались только старые советские сырные бруски и блоки в парафине – никаких тебе плесеней. К счастью, сегодня в России многообразие натуральных, хороших и при этом вкусных сыров велико настолько, что подобные рекомендации вызывают много вопросов!

Александр Крупецков

**А. В. Синеев:**  
**ИСТОРИЯ**  
**ВИНОДЕЛИЯ**  
**РОССИЙСКОЙ**  
**ИМПЕРИИ**  
Конца XIX – начала XX века:  
Краткая история в лицах,  
фактах, этикетках

**RUSSIAN WINEMAKING HISTORY**  
**ИСТОРИЯ ВИНОДЕЛИЯ РОССИИ**

**НЕДАВНО ИЗ ПЕЧАТИ**  
интереснейший  
архивный и научно-  
исторический материал:

- о российском губернском виноделии как уникальном явлении в истории развития промышленности в России (44 губернии)
- о людях, посвятивших себя одной из древнейших профессий – профессии винодела (465 человек)
- о зрительном образе продукции виноделия – винной этикетке (более 750 шт.)

@ label-222@mail.ru  
Wine Labels Collector  
AlexSineev

**БОЛЬШИНСТВО**  
**МАТЕРИАЛА**  
**ПУБЛИКУЕТСЯ**  
**ВПЕРВЫЕ**

**BENOÏT**  
Идеальный микроклимат для ваших сигар

Цветовые решения облицовки  
шкафа из массива:

венге каштан темный  
вишня темная орех  
дуб красное дерево темное

Теперь и в стиле  
High Tech

8 800 555 80 37  
sales@benoit.shop  
benoit.shop

*Образ жизни как искусство*