

WINE

Weekly

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

18+

ИНФОРМАЦИОННОЕ ВИННОЕ ОБОЗРЕНИЕ

№ 3 (86)
Апрель 2025

СОБЫТИЯ



В Узбекистане впервые пройдет Top Italian Wines Roadshow

5 мая в Ташкенте, в отеле Hyatt Regency Tashkent, впервые в Узбекистане состоится Top Italian Wines Roadshow, организованное итальянским мультимедийным холдингом Gambero Rosso.

Gambero Rosso выпускает самый престижный гид по винам Италии, а также издает большое количество путеводителей и справочников в области Wine&Food. Кроме того, компания проводит по всему миру большое количество винно-гастрономических мероприятий и конкурсов, направленных на продвижение вин и кухни Италии.

В Ташкенте в рамках Top Italian Wines Roadshow Gambero Rosso проведет выставку, мастер-классы и круговую дегустацию вин от более 50 ведущих итальянских виноделов. Также на мероприятии состоится церемония награждения «Лучших итальянских ресторанов» в Узбекистане по версии гида Gambero Rosso.

Мероприятие пройдет под патронажем посольства Италии в Узбекистане, при поддержке компании Asti Group, официального партнера Gambero Rosso и эксперта по международным ивентам, а также Ассоциации сомелье Узбекистана.

Вход бесплатный (21+), по регистрации: <https://astigroup.timepad.ru/event/3251981/>

АЛЕКСЕЙ СЕМЁНОВ: «РАСШИРЕНИЕ – ЭТО НАШ ОДНОЗНАЧНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ»

Завод по производству корковой пробки «Т-Корк» был введен в эксплуатацию в январе 2023 года, когда многие российские производители вина столкнулись с дефицитом из-за введенных санкций. О том, чем было обусловлено решение о строительстве, газете Wine Weekly рассказал генеральный директор этого предприятия Алексей Семёнов.

– Расскажите, пожалуйста, когда было принято решение о строительстве предприятия и чем оно было обусловлено?

– Решение о строительстве нашего завода было принято в 2022 году, еще до введения санкций. Дело в том, что до этого момента в России не было ни одного предприятия полного цикла по производству пробки. Насколько мне известно, полноценных аналогов нашему предприятию в России пока нет. Наша цель изначально заключалась в том, чтобы создать производство полного цикла и обеспечить российских виноделов качественной пробкой. Это было запланировано независимо от кризиса, возникшего после санкций.

– Расскажите, пожалуйста, что включает в себя полный цикл? На примере вашего предприятия.

(Продолжение на стр. 2)



СОБЫТИЯ



В Москве подвели итоги конкурса по слепой дегустации

30 марта 2025 года в Москве, в отеле Golden Ring, состоялся профессиональный конкурс по слепой дегустации DROPREADERS, организованный Российской ассоциацией сомелье, Ассоциацией кавистов России и компанией RATINGTELLING.

Конкурс проходил как в индивидуальном, так и в командном зачете. В этом соревновании приняли участие 30 команд и более 50 участников. Им предстояло определить страну, регион, апелласон, сорта винограда, производителя и винтаж напитка вслепую. Несколько раундов напряженной борьбы подарили зрителям незабываемое зрелище, полное страсти и профессионализма. «Профессиональный конкурс слепой дегустации DROPREADERS позволил объединить профессиональную аудиторию: сомелье, кавистов, опытных дегустаторов, винных экспертов и энтузиастов, а также всех интересующихся темой вина или винной тематикой.

Кроме того, гости профессионального конкурса по слепой дегустации DROPREADERS смогли посетить салон вин и продегустировать напитки от ведущих производителей, дистрибьюторов и винодельческих хозяйств.

(Продолжение на стр. 2)

ВЫСТАВКА «ВИНОРУС. ВИНОТЕХ 2025» РАСШИРЯЕТ ЭКСПОЗИЦИЮ

ВИНОРУС. ВИНОТЕХ 23–25 апреля 2025
Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

ВЫСТАВКА винодельческой продукции, оборудования и технологий для виноградарства и виноделия

ПОЛУЧИТЕ БИЛЕТ по промокоду **PROVINA**
www.vinorus.ru

Для получения информации обращайтесь в дирекцию выставки: +7 (861) 200-12-70, vinorus@mvk.ru

С 23 по 25 апреля в Краснодаре, в выставочном центре «Экспоград Юг», будет проходить 26-я выставка винодельческой продукции, оборудования и технологий для виноградарства и виноделия «Винорус. Винотех 2025».

Комплексное мероприятие объединит ведущих производителей, поставщиков технологий и оборудования, а также экспертов, сомелье и представителей HoReCa из разных уголков страны. Выставка «Винорус. Винотех 2025» станет еще масштабнее, отвечая запросам рынка и интересам посетителей.

Будут расширены экспозиция и деловая программа, чтобы усилить эффект делового обмена, продолжая развивать философию выставки полного цикла – от виноградника до полки. В этом году участников и гостей выставки ждет расширенная экспозиция, в рамках которой будет представлен более широкий спектр направлений. Так, в частности, в разделе «Виноградарство» будут представлены саженцы, шпалерные конструкции и опорная арматура, а также несколько совершенно новых направлений. Среди них: специализированная техника и оборудование, запчасти и сервисное обслуживание; средства защиты растений, регуляторы роста и минеральное питание; мелиорация и фертигация, а также системы полива и орошения. В разделе «Виноделие» участники выставки смогут наладить контакты с производителями и поставщиками:

бочек для выдержки вина, дрожжей и ферментных препаратов, оборудования для розлива, укупорочных изделий и стеклотары. Среди новых направлений этой части экспозиции будут представлены: инновационные технологии для виноделия, лабораторное и емкостное оборудование. Кроме того, в полноценные разделы в этом году выделены: «Системы полива и орошения», «Лабораторное оборудование для анализа качества вина» и «Инновации в технологии виноделия». Деловую программу выставки откроет объявление результатов ежегодного дегустационного конкурса «Винорус». Большинство участников и образцов также будут представлены на выставке в рамках открытых и закрытых дегустаций от участников. Расширение экспозиции влечет за собой и дополнения в деловой программе – новые эксперты, аналитика,

отраслевые вызовы и решения. Среди них «Сессии для агрономов: передовые решения для виноградарства» и «Сессии для виноделов: технологии, которые задают стандарты качества». Традиционный форум «Экономика российского вина» затронет ключевые вопросы развития винной индустрии и предоставит ценную аналитику от ключевых экспертов отрасли. В прошлом году «Винорус. Винотех» отметила 25-летний юбилей с обширным составом участников. В ее работе приняли участие 87 виноделов и поставщиков оборудования. Гости выставки стали 5620 посетителей, включая руководителей и специалистов из разных регионов России. Получить бесплатный билет на выставку Вы сможете по промокоду: WINEWEEKLY. Подробнее: <https://www.vinorus.ru/ru-RU/>

СОБЫТИЯ

(Продолжение. Начало на стр. 1)



В Москве подвели итоги конкурса по слепой дегустации

Цель конкурса – уделить должное внимание профессии «Дегустатор» благодаря оценке знаний, сенсорных возможностей и квалификации участников», – подвел итоги конкурса один из его организаторов, президент Ассоциации кавистов России и компании RATINGTELLING Алексей Соловьев.

Топ-5 участников конкурса по слепой дегустации DROPREADERS в индивидуальном зачете:

- 1-е место – Екатерина Дегтярева
- 2-е место – Елизавета Кудачкина
- 3-е место – Иван Трушкин
- 4-е место – Кирилл Заикин
- 5-е место – Инесса Новичихина

Топ-5 участников конкурса по слепой дегустации DROPREADERS в командном зачете:

- 1-е место – команда «3+2» (Александра Шевякова, Артем Григорьев, Александр Герфорт, Ольга Щербакова, Анна Киреева).
- 2-е место – команда Sonm (Екатерина Булгакова, Сергей Орешков, Татьяна Мосеева, Елизавета Босенко, Александра Старикова).
- 3-е место – команда «Синий феникс» (Анастасия Астафьева, Дмитрий Раков Астра Гаспарян, Алексей Паняев, Артур Нестеркин).
- 4-е место – команда SimpleWine (Павел Шиков, Евгения Масленикова, Антон Золотко, Алина Абецкая, Кирилл Заикин).
- 5-е место – команда «Флюгегехаймен» (Александра Мофа, Марина Тонкова, Роман Сосновский, Денис Юрченко, Владимир Косенко).

(Продолжение. Начало на стр. 1)

– Полный цикл – это когда на предприятии создано производство, которое включает в себя весь процесс: от закупки сырья до отгрузки готовой пробки. Сначала к нам приходит португальское сырье – оно может быть в виде гранул, необработанных цилиндров или так называемых «колбасок» (это длинные цилиндры, которые потом нарезают).

Далее цилиндры обрабатывают: нарезают, придают нужный диаметр и длину, делают фаску – все это на специальных станках. После этого пробка проходит дезинфекцию, причем для игристых и тихих вин процесс разный – это важно. Затем пробки стабилизируются.

Если заказчик хочет нанести на пробку логотип или маркировку – наносим. Потом снова происходит процесс стабилизации: чернила должны высохнуть. После этого идет последний этап обработки пробки, так называемый этап обеспыливания. То есть пробка обеспыливается в специальной машине, после чего наносятся два финишных покрытия – пищевой парафин и пищевой силикон. Затем пробка упаковывается в стерильные вакуумные мешки с газом SO₂ и уже в таком виде поступает к заказчику.

– Прошло уже более двух лет с момента запуска предприятия. Каких результатов вам удалось достичь?

– Если говорить о текущей ситуации, то, насколько я помню, в 2024 году рынок оценивался в 500 миллионов корковых пробок в год (не считая винтовых и полимерных пробок, которые занимают небольшую долю). Пока наши результаты достаточно скромные – мы занимаем около 3-5% этого рынка.

– Но производственные возможности предприятия, насколько я понимаю, значительно выше?

– Безусловно. Во-первых, текущие мощности позволяют нам работать с большими объемами. Во-вторых, мы планируем расширить производство:



добавлять новые линии, модернизировать оборудование, внедрять более современные решения. Расширение – это наш однозначный путь развития.

– На какие объемы вы рассчитываете после модернизации и расширения?

– В текущем режиме (при односменной работе) мы можем производить 1,5-2 миллиона пробок в месяц, то есть около 25 миллионов в год. Разброс в цифрах связан с разными типами пробок – некоторые требуют больше времени на обработку. Теоретически мы можем развиваться практически бесконечно, хотя понятно, что 100% рынка не займем. Виноделы не станут складывать все яйца в одну корзину – кто-то продолжит работать с привычными иностранными и отечественными поставщиками, если их все устраивает.

– Кто сейчас ваши основные конкуренты в сегменте корковых пробок? Это по-прежнему зарубежные поставщики?

– Часть производителей по-прежнему закупает пробки напрямую за рубежом, если сохранились контакты. Хотя у многих цепочки поставок прервались из-за санкций. Мы, как и все, завозим сырье через третьи страны – прямые поставки винной пробки сейчас практически невозможны.

– Если говорить о структуре рынка российского вина, какой примерный расклад по типам пробок?

– По моим наблюдениям, около 70% – это корковые пробки, 20% рынка занимают винтовые, и 5-10% – полимерные.

– Винтовые и полимерные пробки у потребителей считаются менее престижными. Это вопрос цены или есть другие причины?

– Дело не только в цене. Согласно исследованиям, потребителям нравится ритуал открывания бутылки с корковой пробкой – этот характерный звук, тактильные ощущения. Исторически сложилось, что натуральная пробка

ассоциируется с качественным вином. Хотя это стереотип – многие хорошие вина закрывают и винтовыми пробками.

Что касается винтовых пробок – они идеально подходят для молодых вин, которые не предназначены для длительного хранения. Это вопрос технологической целесообразности, а не показатель качества.

– То есть это сугубо выбор технолога?

– Да. Многие технологи признают, что после негативного опыта – например, когда пробка была заражена или когда нарушалась органолептика вина – они стали осторожнее относиться к корковым пробкам. Но полностью отказываться от них никто не собирается.

– Можете рассказать, какой ассортимент пробок вы сегодня выпускаете? И в чем их особенности?

– Мы занимаемся выпуском агломерированной пробки, которая пред-

В МОСКВЕ ОБЪЯВИЛИ ИМЯ «ЛУЧШЕГО СОМЕЛЬЕ РОССИИ»



29 марта в Москве, в Центре Международной торговли, состоялся финал 24-го Российского конкурса сомелье. В этом году за звание «Луч-

шего сомелье России» боролись 53 участника, которые прошли отбор в региональных соревнованиях по всей России.

Напомним, что ранее состоялись конкурсы, в которых приняли участие 172 человека. Из них 23 человека участвовали в 4-м «Южном кубке сомелье» и 27 – в 4-м «Уральском кубке сомелье». 4-й «Санкт-Петербургский кубок сомелье» собрал 50 конкурсантов. А самым представительным стал 8-й «Московский кубок сомелье», собравший 72 участника. В итоге в финал прошел 61 человек, но пятеро из них не смогут принять участие в конкурсе по личным обстоятельствам.

По итогам двухдневных соревнований, победу в конкурсе и звание «Лучшего сомелье России 2025 года» завоевал кавист винотеки Wine Store Александр Герфорт из Тулы. Второе и третье места, как и в прошлом году, завоевали бренд-амбассадор компании Fort Wine Денис Юрченко и бренд-амбассадор компании Vinoterra Максим

Гребеник. Оба призера представляют Москву.

Полуфиналисты 24-го Российского конкурса сомелье:

Алексей Баранок – управляющий винотекой Fort Wine (Санкт-Петербург);

Алексей Гайворонский – преподаватель Wine State (Москва);

Екатерина Дегтярева – методолог компании Fort Wine (Москва);

Тлеген Омаров – менеджер по развитию «МАВТ ПРО» (Тюмень);

Вероника Смирнова – эксперт компании Fort Wine (Санкт-Петербург);

Регина Халикова – бренд-амбассадор Luding Group (Санкт-Петербург);

Кирилл Чернов – бренд-амбассадор ISSI Spirits (Воронеж).

Кроме того, в рамках конкурса прошел «Дегустационный салон сомелье», который стал центром притяжения для всех, кто ценит высокое искусство виноделия, а также для тех, кто только начинает погружаться в этот захватывающий мир. Сомелье, кависты, рестораторы, отельеры, ученики винных школ, члены ассоциаций, представители профессии, победители конкурсов – все желающие смогли познакомиться с ассортиментом, представленным ведущими виноторговыми компаниями, международными и российскими винодельнями.

«Российский конкурс сомелье – это не просто соревнование, а яркое мероприятие винной культуры, где каждый участник становится частью большого события, призванного развивать и поддерживать традиции виноделия в стране», – рассказал президент Российской ассоциации сомелье Алексей Сидоров.

ставляет собой корковую пробку для тихих или игристых вин, созданную из гранул. Гранулы эти получают следующим образом. Когда изготавливают, например, натуральную, или, как ее еще называют, цельную пробку, ее просто выдавливают из слоя коры коркового дуба. Все, что остается от этой коры, затем перемалывают и разделяют на разные гранулы. Бывают гранулы 3 мм, 7 мм, 2 мм, 4 мм вплоть до 0,5 мм. Далее эта пробка путем экструдирования или путем прессования собирается в цилиндры, или в так называемые «колбаски», которые склеиваются определенным образом, с помощью латекса, который никак не вредит ни самой пробке, ни, соответственно, вину. Таким образом, получаются так называемые технические пробки. Есть цельные, они же натуральные и технические. К последним относятся все агломерированные пробки. Основное их различие – это тип сборки. Она бывает либо экструдированная, это метод ее сборки, либо прессованная – это тоже метод ее сборки. Агломерированные пробки более дешевые, и их в основном используют для выпуска недорогих вин. Их размеры стараются делать поменьше и коэффициент кислородообмена (OTR) в этих пробках выше. Кроме того, есть так называемые прессованные пробки, предназначенные для тех вин, которые будут какое-то количество лет сохраняться в бутылке. Они гораздо меньше пропускают кислород, чем экструдированные пробки, и гарантируют вину более длительную сохранность.

– Получается, прессованные пробки действительно классом выше?

– Да. Во-первых, они дороже и гранулы в них мельче, до двух миллиметров. Во-вторых, их используют в основном в стандартном размере: 44 миллиметра в длину и 24 в диаметре. По сравнению с агломерированными экструдированными пробками из крупной фракции разница существенная. Их используют для более дорогих вин – и не только из-за функциональных качеств, но и из-за внешнего вида. Такие пробки действительно выглядят солиднее и эстетичнее.

– Какие еще типы пробок вы выпускаете?

– Пробки для игристых вин. Вы знаете, с игристыми винами вообще все сложнее – и производство, и пробки для них требуют особых свойств. Хотя делаются из тех же материалов, технология совершенно другая. Если просто сравнивать – пробки для тихих и игристых вин сильно отличаются.



– Какая категория пробок у вас самая популярная на сегодняшний день?

– Если брать крупные заводы, разливающие десятки миллионов бутылок в год – безусловно, это экструдированные агломерированные пробки. Они дешевле, и при таких объемах это принципиально. Хотя даже у них есть премиальные линейки, где используют прессованные пробки.

А вот небольшие винодельни, выпускающие до 100 – 300 тысяч бутылок в год, как правило, берут только дорогие прессованные пробки. Так что закономерность простая: чем меньше объем производства, тем более качественную пробку используют. По крайней мере, такую тенденцию я наблюдаю.

– Из более чем 300 российских виноделен сколько из них заказывают пробки у вас?

– Если брать известные винодельни,

которые, что называется, у всех на слуху, то около 20. Среди них есть и крупные, и небольшие производители. Сейчас мы работаем с Дмитрием Гусевым, «Усадьбой Саркел», «Винодельней Литовщук», «Зимовец», Валерием Захарьиным, «Табией» и др. Недавно мы подписали контракт с «Цимлянскими винами». Сейчас находимся на этапе внедрения: лабораторные испытания успешно завершены, идет подготовка пробной партии для технологических тестов. Проверяем соответствие всех параметров – размеров, типов пробки – чтобы плавно перевести их на нашу продукцию. Если же говорить в целом, у нас порядка сотни виноделен находятся в постоянной активной работе.

– Планируете ли поставки за рубеж? Есть ли уже такие контракты?

– Пока экспортных поставок нет, но интерес определенно есть. К нам поступали запросы из стран СНГ.

Особенно активно интересовались в Беларуси и Армении. Пока это только предварительные переговоры, конкретных контрактов еще нет, но мы видим потенциал этого рынка. Для стран СНГ сотрудничество с нами действительно может быть выгоднее. Мы уже прошли этап становления производства, наладили цепочки поставок – это серьезное преимущество. Думаю, в ближайшей перспективе этот рынок для нас вполне перспективен.

– Какие основные тенденции вы наблюдаете на рынке винных пробок? Меняется ли роль классической корковой пробки, появляются ли новые технологии? Как, на ваш взгляд, будет развиваться этот рынок?

– Если говорить о корковых пробках, то их доля на рынке, как мы обсуждали ранее, в целом останется стабильной. Я не считаю, что винтовые или полимерные пробки смогут полностью вытеснить традиционные корковые. Возможно, через 5-10 лет мы увидим небольшое перераспределение долей. Скажем, винтовых пробок станет на 5% больше, а корковых, соответственно, меньше. Но кардинальных изменений не произойдет – основные пропорции сохранятся.

– Планируете ли расширение ассортимента или внедрение новых технологий в ближайшее время?

– Если честно, революционных изменений не ожидается. Технология производства пробок достаточно устоявшаяся – мы говорим об усовершенствовании оборудования, но не о принципиально новых методах. Все ведущие производители, включая зарубежные, работают по схожим технологиям. Да, кто-то патентует отдельные решения, но в целом секретов здесь нет.

В ближайшие 5–10 лет вряд ли стоит ждать прорывов. Мы скорее наращиваем объемы и оптимизируем процессы, чем изобретаем что-то кардинально новое. Главное – стабильное качество и надежность, а не гонка за инновациями.

– А что касается вашего ассортимента?

– Если говорить о развитии ассортимента, мы рассматриваем производство пробок «Камю» для крепких алкогольных напитков. Это совершенно новое направление для нас. Пробка «Камю» бывает нескольких видов: полностью полимерная (но мы не планируем ее выпускать), комбинированная с корковой частью и полностью

(Продолжение на стр. 4)

НОВОСТИ



Стартовала регистрация на конкурс «Балтийский Кубок – 2025»

27 – 28 мая в Санкт-Петербурге, в Гранд Отеле «Эмеральд», состоится XXIII Открытый профессиональный конкурс сомелье «Балтийский Кубок 2025».

Организатором проекта является ООО «Балтийский Кубок» при поддержке Петербургской ассоциации сомелье. В проекте могут принять участие все, чьи личные и профессиональные интересы связаны с миром вина и напитков. Официальный язык конкурса – русский.

Конкурс будет проходить в течение 2 дней:

27 мая – отборочный тур

28 мая – полуфинал и финал

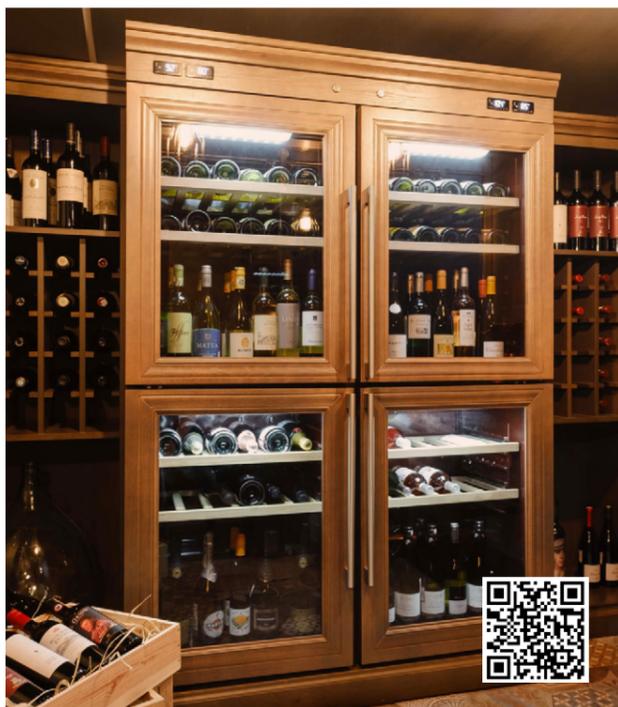
Спонсорами конкурса «Балтийский Кубок 2025» стали «Кубань-Вино», компания «Ладога» (номинация «Крепкий алкоголь»), «Лудинг», Stolze (номинация «Бокалы»). Среди партнеров соревнований «Форт», «Абрау-Дюрсо», «Винодельня Ведерников», STN Winery, Villa di Alma и «ВайнКрафт».

В 2024 году победу в конкурсе с результатом 74,6% одержал Максим Гребеник из Екатеринбурга. Второе место занял бренд-амбассадор компании Fort Wine Денис Юрченко из Москвы. Его результат составил 69,9%. Третье место завоевал дебютант финала «Балтийского Кубка» Тлеген Омаров из Тюмени, показавший результат 64,6%.

Регистрация конкурсантов заканчивается 23 мая (включительно).

Подать заявку на участие в конкурсе можно по ссылке:

https://docs.google.com/forms/d/1AaexHGkUDyN49zHBSEdAaJAD6sULtL15KKQl66XQhpw/viewform?edit_requested=true



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

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

СОБЫТИЯ



TOP Italian Wines Roadshow возвращается в Алматы

7 мая 2025 года в Алматы, в отеле Ritz-Carlton, вновь соберутся ценители итальянского вина. Gambero Rosso, главный мировой эксперт по винам Италии, проведет TOP Italian Wines Roadshow – масштабную дегустацию более 200 вин от знаковых виноделен страны.

Среди участников – лучшие производители из гюда Vini d'Italia, чьи вина заслужили высшие оценки и признание во всем мире. Гости смогут продегустировать как классические великие вина, так и открытия последних лет: от элегантных бароло и тосканских шедевров до игристых, с которых начинается идеальный аперитив. Сегодня итальянские вина занимают более 50% всего европейского винного импорта в Казахстан, демонстрируя устойчивый двузначный рост с 2020 года. В Алматы активно развивается винная сцена – здесь открываются новые итальянские рестораны, пиццерии, винные бары и специализированные магазины. С объемом импорта более 13 миллионов евро Алматы уже закрепил за собой статус стратегической точки на глобальной винной карте – и эта тенденция только усиливается. В этом году TOP Italian Wines Roadshow вновь представит более 200 выдающихся вин, отражающих все богатство и разнообразие итальянских терруаров. Гости мероприятия смогут принять участие в круговой дегустации, познакомиться с лучшими винами из гюда Vini d'Italia, а также посетить эксклюзивные мастер-классы под руководством экспертов Gambero Rosso.

Вход только по билетам. Регистрация доступна по ссылке ниже: <https://astigroup.timepad.ru/event/3236997/>

АЛЕКСЕЙ СЕМЁНОВ: «РАСШИРЕНИЕ – ЭТО НАШ ОДНОЗНАЧНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ»

(Продолжение. Начало на стр. 1 – 3)

из натуральной коры. Как раз сейчас к нам поступают образцы цельнокорковых пробок – будем предлагать их заказчикам. Если будет спрос, запустим производство таких пробок для крепких напитков. Мой коллега только что вернулся с профильного мероприятия в Дагестане – как раз обсуждали это с коньячными домами. Сейчас будем анализировать перспективы.

– **Говорят, что в перспективе можно будет делать пробки из российского сырья. Как вы оцениваете такую возможность?**

– Знаете, это очень непростой вопрос. Корковые дубы – особенные, кору с них снимают только раз в 10 лет. Да и технология обработки сложная.

У нас в Сочи, в Хосте, есть целая роща таких дубов – около 300 гектаров. Их еще в начале прошлого века посадили, даже кору собирали. Но, странное дело, пробки почему-то не делали. Знаю, что из коры делали шары для хоккея на траве – у меня такой в офисе даже есть.

Сейчас эти дубы, насколько я понимаю, находятся на территории заповедника или заказника. Теоретически можно было бы исследовать эту кору, наладить производство... Но это же

целая отрасль! Нужны ботаники, технологи, серьезные инвестиции. Если взяться всерьез – лет через пять-десять что-то могло бы получиться. Но где взять команду, с чего начать – это большой вопрос.

– **То есть перспектива есть, но туманная?**

– В теории – да. Но на практике все настолько сложно, что даже не знаю, стоит ли рассчитывать. Пока что это больше похоже на интересный исторический факт, чем на бизнес-перспективу.

– **Чье мнение наиболее важно при разработке новых пробок: виноделов, производителей бутылок или конечных потребителей?**

– Для нас ключевое значение имеет мнение виноделов. С производителями стеклотары мы практически не взаимодействуем напрямую.

– **То есть винодельня сначала выбирает бутылку, а потом уже формирует техническое задание для вас?**

– Совершенно верно. Хотя существует ГОСТ для горлышка бутылки и соответствующий стандарт для пробок, бывают вариации – чуть больше или меньше. Мы адаптируем размеры под требования заказчика: кто-то просит увеличить диаметр, кто-то уменьшить. В основном регулируются именно диа-



метр и длина пробки.

– **Вы упомянули об особенностях пробки для игристых вин. В чем их специфика?**

– Основные отличия – в процессе дезинфекции и финишной обработке. Что касается формы – это распространенное заблуждение, что «шапка» формируется при производстве. На самом деле пробка изначально цилиндрическая, а характерную форму приобретает уже в бутылке под давлением.

– **Еще одной проблемой натуральных пробок является так называемая «корковая болезнь». Как вы решаете эту проблему на производстве? Существует ли универсальный рецепт?**

– По моим наблюдениям за несколько лет работы, корковая болезнь (трихлоранизол) чаще всего появляется на этапе изготовления гранулы. Если сырье изначально поражено или плохо обработано, при сборке пробки эта проблема только усугубляется. Заражение обычно видно невооруженным глазом или определяется по запаху. Когда к нам обращались виноделы с просьбой переделать пробку, в некоторых случаях нам удавалось решить проблему дополнительной дезинфекцией. Но если заражение серьезное – такой товар остается только вернуть

производителю или утилизировать.

– **Как организован контроль качества на вашем предприятии, чтобы предотвратить эту проблему?**

– Контроль у нас осуществляется в несколько этапов. Сначала – визуальный осмотр и выборочная проверка сырья, будь то цилиндры или «колбаски». Мы тщательно осматриваем и исследуем материал. После дезинфекции и нанесения покрытий сырье поступает в нашу лабораторию, где мы проверяем ключевые параметры: влажность пробки, силу извлечения, капиллярность, протекательность.

У нас есть газовый хроматограф – уникальное оборудование для таких исследований. Его специально закупили за рубежом для анализа пробок, в том числе для выявления трихлоранизола.

– **Вы можете предотвращать корковую болезнь на этапе приемки сырья, просто отбраковывая проблемные материалы?**

– Ситуации бывают разные. Когда к нам обращаются с просьбой переделать пробки, в некоторых случаях это возможно, а иногда – уже нет. Но что касается нашего сырья – мы работаем всего с двумя проверенными поставщиками из Португалии. За все годы сотрудничества они ни разу нас не подводили. Им это невыгодно – если пришлют некачественный товар, мы



В АБРАУ-ДЮРСО С НОВА ПРОЙДЕТ КОНКУРС «ВИННАЯ КАРТА РОССИИ»

ВИННАЯ КАРТА РОССИИ

С 12 по 16 мая 2025 года в Абрау-Дюрсо будет проходить 2-й дегустационный конкурс «Винная карта России». Состязание призвано продемонстрировать выдающийся уровень качества российских вин и привлечь внимание к энogaстрономическому туризму. Партнером события выступит Российский союз туриндустрии.

Члены жюри – действующие шеф-повара топовых ресторанов и ресторанных групп Москвы, Санкт-Петербурга, Красноярска и Краснодарского края. Эксперты, которые ежедневно знакомят гостей с образцами отечественного виноделия, представляют свое видение идеальной винной карты, отражающей все многообразие лучших российских вин. В команду жюри войдут: Янина Мартынюк (ресторан Savva *Michelin, Москва), Артем Самойлов (ресторанная

группа Folk Team, Москва), Алексей Заверткин (ресторан «Белуга» *Michelin, Москва), Анастасия Гаврилова (ресторан BARCA, Санкт-Петербург), Мария Каримова (ресторан «Ретэй» и кафе «Краснодар», Краснодар), Максим Кочнев (ресторан «Баран-Рапан», Сочи), Александр Кожуховский (BELLINI GASTRONOMIC ECOSYSTEM и Институт гастрономии, Красноярск) и Светлана Ломсадзе (ресторанные проекты «Абрау-Дюрсо»).

Конкурсная комиссия начнет подготовительную работу в конце марта 2025 года в Москве, каждому члену жюри будет необходимо представить список 30 лучших вин России по своему выбору. Финальная слепая дегустация пройдет в мае в Абрау-Дюрсо. Оценка образцов будет происходить по международной стобальной системе. Список из ста вин по четырем категориям (белые, розовые, красные тихие, а также классиче-

ские игристые) с наиболее высокими оценками войдут в итоговую «Винную карту России» этого года.

Первый конкурс «Винная карта России» состоялся в 2024 году, в нем приняли участие 70 виноделен из 7 регионов России.

«Данный конкурс не имеет аналогов в стране благодаря уникальному формату и составу жюри. Очень важно, что голос сомелье – человека, непосредственно работающего с вином и потребителем, – становится все более весомым. Представленные на конкурсе образцы – это вина, которые члены жюри выбрали сами. Уже поэтому можно сказать, что эти вина – победители, прошедшие наш внутренний, беспристрастный отбор. Такие конкурсы, как «Винная карта России», не только помогают выделить лучшие образцы, но и способствуют повышению качества и популяризации российского вина, –

считает член жюри конкурса «Винная карта России» Светлана Ломсадзе.

«Энотуризм является неотъемлемой частью гастрономического туризма – одного из самых динамично растущих направлений отдыха как в России, так и в мире, где ежегодный прирост туристов составляет до 14%. Перед профессионалами отрасли стоит важная задача – развитие гастротуризма. Это необходимо не только с точки зрения предпринимательства и экономики страны в целом, но и в качестве социального явления, формирующего культуру потребления. Конкурс «Винная карта России» является значимой инициативой, которая поможет продвижению отечественных виноделен в сегментах ретейла и HoReCa», – рассказал председатель комитета по гастрономическому туризму Российского союза туриндустрии (РСТ) Леонид Гелиберман.

просто прекратим у них закупать. Но до этого никогда не доходило. Ни нам, ни поставщикам не нужны проблемы с качеством – это вредит бизнесу с обеих сторон.

– Влияет ли горизонтальное хранение бутылок на качество вина из-за контакта с пробкой?

– Проблемы могут возникнуть только при нарушении технологии производства пробки. Например, если вы видите мелкие капли на пробке (кулез) – это признак того, что пробка была недостаточно обработана. В таком случае вино действительно может просачиваться.

Если все правильно обработано, если нанесены все финишные покрытия, если на всех этапах пробка не перегревалась, не переохлаждалась, не подвергалась воздействию прямых солнечных лучей – то горизонтальное хранение абсолютно безопасно.

У наших пробок два финишных слоя – это пищевой парафин и пищевой силикон, который одновременно служит как гидрофобное покрытие и отвечает за скольжение пробки в бутылке, облегчая ее извлечение.

– Эти меры защищают и от корковой болезни?

– Защитные покрытия предотвращают изменение органолептических свойств вина, но не корковую болезнь. Она возникает на этапе производства, если были нарушения технологии. Например, контакт с хлором может активировать спящие бактерии. Но на нашем производстве такие ситуации полностью исключены – мы строго контролируем весь процесс.

– Существует ли градация ваших пробок по срокам хранения вина? И есть ли какая-то маркировка для потребителя?

– Специальной маркировки для потребителей мы не делаем, хотя этот вопрос часто задают. На самом деле у нас действительно есть внутренняя классификация пробок по срокам: до 2 лет, до 3 лет, до 5 лет, до 10 лет. Но эта информация, прежде всего, предназначена для виноделов. Когда они заказывают пробки, мы подбираем их под нужный срок хранения.

– То есть это разные технологии производства для каждого срока?

– Это скорее наше ноу-хау. У нас есть внутренняя буквенно-цифровая маркировка. Например, M1 для вин с выдержкой до 5 лет, M2 – до 3 лет, E2 – до 2 лет. Всего таких категорий 5-7. Но для обычного покупателя эти обозначения ничего не значат – это чисто производственные коды.

– Какая из ваших классификаций



пробок сегодня наиболее востребована на рынке?

– Все зависит от сегмента. Для крупных производителей, выпускающих миллионы бутылок, безусловный лидер – пробка E4. Это агломерированная пробка с гранулой 2-4 мм, стандартного размера 33*23 мм, 35*23 мм.

– А для среднего и премиального сегмента?

– Тут уже другие фавориты. В среднем сегменте доминирует микроагломерат с гранулой до 2 мм – размером 44*24 мм. Она существенно дешевле премиального варианта. А в топовом сегменте – микроагломерат до 1 мм, те же 44 мм длины, но некоторые заказывают и больше – до 46-49 мм. Если говорить о наших маркировках, то у нас M1 – это самая ходовая позиция. Но в каждом сегменте свои предпочтения, конечно.

– В последние годы многие российские винодельни в целях экономии используют обезличенные винные пробки без логотипов или изображений. Насколько пробка «с лого» дороже стандартной? Какие тенденции в оформлении пробок вы могли бы отметить?

– Нанесение логотипа для нас не сложнее, чем производство обычной

пробки. Просто увеличивается срок изготовления: сначала нужно сделать саму пробку, затем подготовить клише, установить его на специальный станок, нанести оттиск и стабилизировать пробку после печати.

Что касается тенденций, у нас сейчас минимальная партия для нанесения логотипа – от 10 тысяч пробок. При этом мы не берем с заказчиков плату за изготовление клише. То есть цена пробки остается одинаковой – хоть с логотипом, хоть без. Логотип наносится в одном цвете – обычно темно- или светло-коричневом, чаще даже в черном.

– То есть нанесение логотипа не влияет на стоимость пробки?

– Совершенно верно. Затраты на это минимальны, и мы, как клиентоориентированная компания, просто включаем их в общую стоимость.

– А есть какие-то тренды в оформлении пробок?

– Знаете, в основном все зависит от технического задания заказчика. Чаще всего это просто название винодельни. Мы всегда готовы нанести логотип, если клиент этого хочет.

– Как вы оцениваете перспективы развития рынка винной пробки в России в ближайшие 3-5 лет?

– Что касается нашего предприятия, то это, прежде всего, увеличение производственных мощностей. Также мы хотим построить так называемый винный кластер. В нем, кроме непосредственно производства пробки, планируется создать свою бондарню. Также мы хотим построить небольшой лабораторный комплекс, куда мы будем приглашать лаборантов и технологов с виноделен и вводить их, так сказать, в мир производства пробки. Они смогут использовать наш газовый хроматограф для того, чтобы проверять качество пробки. Насколько я знаю, сейчас многие винозаводы пользуются, еще устаревшими технологиями исследования пробок.

Плюс на базе этого винного кластера нам бы хотелось сделать собственный питомник с различными саженцами винограда. Для чего? Для того чтобы предоставлять полный консалтинг для виноделов, чтобы сопровождать их на всех этапах: от момента выбора саженцев до покупки пробки.

У нас в планах построить такой винный кластер в течение ближайшего времени, чтобы предоставлять клиентам более широкий спектр услуг нежели только производство пробки.

НОВОСТИ



В России вступил в силу ГОСТ на винные карты

1 апреля в России вступил в силу ГОСТ на винные карты, утвержденный приказом Росстандарта в ноябре прошлого года. Он впервые детально описывает рекомендации по содержанию винных карт в кафе и ресторанах. Данный ГОСТ носит рекомендательный характер.

В документе отмечены особенности винной карты российской винодельческой продукции, а также даны рекомендации по количеству наименований российской винодельческой продукции в винных картах предприятия – 20% от общего количества наименований вин.

В ГОСТе описаны классические и авторские винные карты, отражены рекомендации по расположению алкогольной продукции в основных разделах классической винной карты и по описанию алкогольной продукции. В винной карте рекомендуется указывать наименование алкогольной продукции – обязательно на русском языке, название производителя, виноградо-винодельческой зоны/района, страны происхождения, год урожая, а также объем и стоимость продукции.

Актуальность разработки данного стандарта связана с отсутствием современных стандартизированных требований к винным картам на предприятиях питания и требований к российской винодельческой продукции. Его главная цель – сделать винные карты в ресторанах и в кафе удобными для потребителей: читаемыми и информативными.

Национальный стандарт разработан Роскачеством и Федерацией рестораторов и отельеров в рамках технического комитета по стандартизации «Продукция и услуги общественного питания (ТК 174)».

НА «ВИНОРУС. ВИНОТЕХ-2025» ПРЕДСТАВЯТ РОССИЙСКИЕ ФИЛЬТРЫ ДЛЯ ВИНОДЕЛИЯ

С 23 по 25 апреля ведущий отечественный производитель и поставщик фильтров и фильтровального оборудования компания «ДФильтр» будет принимать участие в 26-й выставке оборудования и технологий для виноградарства и виноделия «Винорус. Винотех – 2025».

Гостям и участникам выставки специалисты «ДФильтр» представят продукцию собственного производства, которая не уступает по характеристикам и качеству известным зарубежным аналогам. На стенде компании можно будет ознакомиться с лучшими вариантами оборудования для фильтрации вина и узнать об оптимальных решениях для отрасли с учетом ее специфики.

– Современное производство вина невозможно представить без качественной фильтрации. Она играет ключевую роль

в решении задач по достижению качества продукта и его стабилизации. В процессе винного производства возникает необходимость фильтрации не только самого вина, но и вспомогательных сред: воды, воздуха, пара, углекислоты и азота. Несоблюдение стандартов при фильтрации этих сред отрицательно сказывается на вкусе и других органолептических показателях вина или же просто безвозвратно его портит, – рассказала генеральный директор компании Алла Болоболкина. – Для того чтобы избежать этого, «ДФильтр» предлагает оптимальное и экономически обоснованное решение для поставленных задач любой винодельни, что впоследствии (при выходе готового напитка) гарантирует превосходный результат.

К примеру, для фильтрации пара, используемого для стерилизации оборудования после процесса брожения, а именно для его очистки, необходимо использовать фильтр серии D-EG с рас-

положением колбы, направленной вниз с элементом D-GSL N 5 мкм или D-GS 5 микрон, и паровой конденсатороотводчик.

В процессе амелиорации и ополаскивания бутылок рекомендуется использовать мембраны из полиэфирсульфона с рейтингом 0,2 мкм, например, серии LPS. Для ополаскивания бутылок стерильной водой лучше задействовать фильтры в корпусах в санитарном исполнении серии DF-EG.

Чистый и сухой сжатый воздух – ключ к долговременной и бесперебойной работе пневматического оборудования на линиях розлива. Удаление масла, влаги, механических частиц легко осуществляются на циклонных сепараторах серии DF-WS и корпусах серии S, что соответствует экологическим стандартам и нормам.

Распространенной практикой среди виноделов является сохранение небольшого количества сахаров, оста-

навливая брожение холодом до того, как дрожжи переработают весь сахар. И фильтрация вина независимо от того, горячий или холодный розлив применяется, позволит полностью удалить остатки дрожжевых клеток и исключить возможность дображивания в бутылке.

Азот часто используется в процессах производства вина для предотвращения окисления готового продукта. Поскольку азот вступает в прямой контакт с вином, он должен быть стерильным. Сделать его таким можно, отфильтровав на элементах «ДФильтр» серии P-SRF и серии APT/APTH, установленных в корпусах серий D-EG и DG-EG.

После окончания брожения вина перед перемещением его в бочки или купажные емкости проводится предварительная фильтрация. Для этого процесса используются фильтрующие элементы свечного типа, например, серии LPP или LPPN.

Небольшие винодельни иногда про-

дают виноматериал «наливом» в цистерны, чтобы избежать затрат на дорогостоящие линии розлива. Для удаления остатков дрожжей можно применить элемент серии LPP или серии LGS с рейтингом 1 мкм.

Для холодного розлива вина необходимо применять абсолютные мембранные фильтрующие элементы: 0,6 мкм для красного вина и 0,45 мкм для белого. Чтобы защитить дорогостоящие мембраны, применяются элементы из боросиликатного волокна серии LGS. При горячем розливе достаточно применения глубинных элементов из полипропилена абсолютного рейтинга такой же тонкости, как и мембрана, например, «ДФильтр» серии LPP.

Получить больше информации о технологических решениях и оборудовании, поставляемых компанией «ДФильтр», Вы сможете на выставке «Винорус. Винотех – 2025» на стенде B513. Подробнее: www.d-filter.com

СОБЫТИЯ



В Москве впервые пройдет винный фестиваль CIN-CIN 2025

25 мая 2025 года в Москве, в легендарном бельгийском особняке Loft Hall на берегу Москвы-реки, впервые пройдет новый винный фестиваль CIN-CIN 2025.

Это событие организуют профессионалы в инвент-сфере с 18-летним стажем, которые являются создателями Vagburg, Bimmerdays, Jaradays, Makeupdays и других всероссийских фестивалей. По совместительству – это винные энтузиасты, которые объехали десятки виноделен мира – от Крыма до Напы и Новой Зеландии, собирали Пино Нуар у Швеца и черпали вдохновение на винных ивентах по всему миру: от Ричмонда в штате Вирджиния до Монтре в Швейцарии.

«Мы просто решили сделать самый душевный и «ламповый» винный фестиваль для каждого из вас – кому хочется наслаждаться, кайфовать, пробовать, а не разбираться в танинах и терруарах», – рассказали организаторы винного фестиваля CIN-CIN 2025.

Гостей фестиваля CIN-CIN 2025 ожидает насыщенная развлекательная программа с винным казино, интерактивными зонами и конкурсами, с безлимитными дегустациями вина от большого количества виноделен. Также посетители смогут попробовать премиальные и редкие сорта вина от российских виноделен. Каждому гостю в подарок – личный бокал.

Для гостей фестиваля будет работать лаунж-зона для отдыха – уютная атмосфера с приставками, зеркальным лабиринтом и пространством для релакса.

Подробнее о фестивале и условиях его посещения:

<https://cincinfest.ru/>

СЕРГЕЙ ОПАЛЕВ: «НАША КОМПАНИЯ СТОЯЛА У ИСТОКОВ ШПАЛЕРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ»

Компания «ВинПроф», основанная в 2016 году, сегодня по праву является одним из лидеров рынка по производству шпалерных столбов для виноградников в России. О том, благодаря чему удалось добиться таких впечатляющих результатов, газете Wine Weekly рассказал руководитель направления шпалерного производства ООО «ВинПроф» Сергей Опалев.

– Почему руководство тогда решило выпускать шпалеры для виноградников? Ведь в те годы никто даже не предполагал, что в стране начнется столь активное развитие виноградников, как в наши дни.

– Сначала я расскажу историю металлических шпалер в России: как они появились, как развивалось их производство и для чего вообще нужны. Первые упоминания о металлических шпалерах в России относятся к 2009 году.

В то время на территории Смоленской области находился филиал австрийской компании «Фестальпине Аркада Профиль», где одним из пяти направлений деятельности предприятия было шпалерное производство. Вообще, шпалеры – это изобретение австрийцев: в 1963 году они выпустили первую металлическую шпалеру.

Первые такие шпалеры не были оцинкованными – их покрывали лаком. Однако, после того как изделие устанавливали в почву, лак не защищал от коррозии и металл начинал ржаветь. Поэтому австрийцы решили нанести цинковое покрытие, чтобы защитить металл от коррозии.

В 2010 году меня пригласили на работу в ЗАО «Фестальпине Аркада Профиль», где я занялся развитием производства металлических шпалер в России. В то время на рынке их вообще не было и никто о них не знал. Когда я начал продвигать новый продукт, многие смотрели на меня с недоумением и спрашивали: «Зачем нужны



металлические шпалеры, если есть железобетонные столбы и деревянные колья? Нам ничего нового не нужно!»

Первые годы давались очень тяжело: было много споров, командировок и презентаций, чтобы убедить людей в преимуществах нового решения. Я доказывал, что металлические шпалеры – более совершенное изделие: они легче железобетонных столбов, долговечнее, функциональнее (уже оснащены крючками для проволоки) и дешевле в расчете на год эксплуатации.

В свое время я даже защитил магистерскую диссертацию, посвященную металлическим шпалерным столбам. Вместе с научным руководителем – Фисунем Михаилом Николаевичем – мы провели исследование и доказали, что за время эксплуатации металлическая

шпалера оказывается эффективнее железобетонных и деревянных аналогов. Первые годы были непростыми, но постепенно, начиная с 2011–2012 годов, спрос начал расти. Российские хозяйства стали замечать новый продукт, понимать его преимущества и видеть выгоду.

В 2015 году австрийский концерн Voestalpine AG («Фестальпине») по ряду причин ушел с российского рынка и продал свой бизнес. Новые владельцы предприятия решили закрыть шпалерное направление. Тогда я стал искать инвесторов, и в 2016 году была основана новая компания, которую назвали ООО «ВинПроф».

5 мая 2017 года мы запустили производство, и с тех пор компания «ВинПроф» выпускает шпалерные

столбы для российского рынка. Вначале у нас было всего три вида столбов, но, чтобы расширить ассортимент, мы ежегодно добавляли новые модели, чтобы лучше удовлетворять потребности виноградарей, садоводов и других работников сельского хозяйства, которым нужны опоры. На сегодняшний день в нашей линейке представлено уже 6 видов шпалерных столбов.

– Все они отличаются по модификации?

– Каждый столб предназначен для своей формовки виноградников и своего вида растений. Например, столб форматом 40×25 мм служит для формовки винограда под свисающий свободный кордон. А столб форматом 50×40 мм подходит для всех видов формовок – это классический столб,

НА WINE EXPO НАГРАДИЛИ ЛУЧШИХ КАВИСТОВ РОССИИ



18 марта в МВЦ «Крокус Экспо» на территории экспозиции Wine Expo, которая проходила

в рамках выставки Food Expo 2025, состоялся 9-й Всероссийский конкурс кавистов.

В этом году в отборочном этапе приняли участие более 300 человек из 62 городов России. В результате в финал вышли лишь 20 сильнейших участников из 10 городов страны.

Это ежегодное мероприятие – единственное в России соревнование среди кавистов, обладающих практическим опытом работы. Оно собрало лучших специалистов со всей страны для демонстрации своих знаний и навыков.

Программа 9-го Всероссийского конкурса кавистов началась с 1/8 финала, где участники прошли тестирование и продемонстрировали свои навыки в слепой дегустации вина и крепких спиртных напитков. С 12:00 до 14:00 состоялся четвертьфинал, в рамках которого участники выполнили задания, включая собеседование с HR-специалистом, работу у полки и слепую дегустацию крепкого алкоголя. Финальный этап конкурса проходил

с 16:00 до 17:30. Участники выполняли задания от действующего чемпиона, работали у полки, отвечали на вопросы викторины по изображению, проводили слепую дегустацию вина и работали с клиентскими возражениями.

В итоге победу на 9-м Всероссийском конкурсе кавистов одержал бренд-амбассадор компании ISSI Spirits Кирилл Чернов из Воронежа. Вторым стал кавист сети винотек «МАВТ-Магnum» Александр Соболев из Екатеринбурга. 3-е место занял представитель компании Fort Wine Артур Нестеркин из Владивостока.

Победителем 8-го Всероссийского конкурса кавистов в 2024 году стал Александр Герфорт (винотека Wine Store) из Тулы. Второе место у независимого эксперта из Челябинска Марии Рыбаковой. Третьим стал кавист компании Simple Wine Павел Шиков из Москвы.

WINE
Weekly

Электронное издание:
газета «Wine Weekly».

Свидетельство о регистрации
Эл № ФС77-82457 от 10 декабря 2021
года выдано Федеральной службой
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций РФ.

Учредитель и издатель:
ООО «Центр Медиа Инноваций»
Главный редактор: Смирнов А. В.
Адрес редакции: 199397,
Санкт-Петербург, ул. Кораблестро-
ителей,
д. 31, кор. 2, оф. 3.
Телефон: (812) 967-16-54,
e-mail: editor@provina.ru
Распространяется бесплатно посред-
ством e-mail рассылки участникам
винного рынка.

который используется в России с 2010 года. Его применяют как для механизированной, так и для ручной уборки. Затем у нас есть столб форматом 54x30 мм – я разработал его в 2011 году по заказу немецкой компании. Они тогда попросили сделать столб для склонов, чтобы проволока не вылетала из крючков. И по итогам 2024 года этот столб стал лидером продаж среди других моделей.

Кроме того, мы выпускаем Т-образную шпалеру – она подходит для малинников, ежевичников, столового садоводства, а также для маточников и питомников. Эта модель уже нашла своего потребителя. Сейчас мы работаем над новым видом шпалерного столба, но пока не раскрываем деталей.

– Какое сейчас соотношение между поставками шпалерных столбов в Россию и на экспорт?

– Что касается российского рынка, то здесь мы работаем практически со всеми регионами страны – от Калининграда до Дальнего Востока, включая Находку. Там есть виноградники так называемой Амурской группы винограда. Наши столбы заказывают и в северных регионах, например, в Якутии. В целом виноградарство сейчас развивается практически во всех регионах России.

Помимо российского рынка, мы вышли на рынки СНГ и активно поставляем продукцию в Молдову, Армению, Казахстан, а также в Узбекистан, Абхазию, Грузию и даже в страны Западной Европы, включая Францию. К сожалению, из-за последних событий нам пришлось временно приостановить поставки во Францию, но мы надеемся возобновить сотрудничество. После 2022 года около 90% приходится на российский рынок и лишь 9% – на рынок СНГ.



– А раньше пропорции были дру- гими?

– Да, раньше экспортные отгрузки составляли примерно 25% от общего объема.

– Благодаря чему вашей компании удалось занять значительную долю в этом сегменте рынка? За счет каких факторов?

– Основой нашего лидерства стало то, что наша компания стояла у истоков развития шпалерного производства в России. У нас, без преувеличения,

очень много клиентов. Сегодня около 80% виноградарских хозяйств в России используют шпалеры, которые произведены либо австрийской компанией «Фестальпине», либо уже российской «ВинПроф».

Нас знают во всех регионах, нам доверяют, потому что мы выпускаем качественную и надежную продукцию, соответствующую требованиям потребителей. Мы предлагаем шпалеры с разной толщиной металла, консультируем клиентов, помогаем выбрать оптимальную конструкцию столба и его толщину. Наша работа не ограничивается продажами – мы выстраиваем долгосрочные отношения. Клиенты возвращаются, потому что доверяют нам.

Сейчас на рынке высокая конкуренция: каждый год появляются новые производители шпалерных столбов. Однако многие из них просто копируют наши модели, не предлагая ничего нового. Чтобы быть всегда на шаг впереди, мы решили внедрять инновации – по возможности ежегодно предлагать клиентам новый вид шпалеры.

– Сегодня в России действуют порядка 330 виноделен разного масштаба. Ваши шпалерные столбы

сегодня есть практически у всех? Какую долю рынка вы занимали ранее и занимаете сейчас?

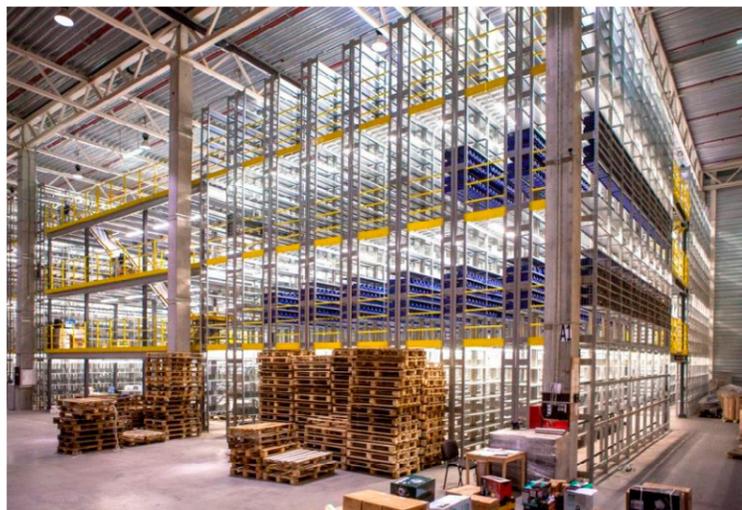
– Точное количество компаний я назвать не могу. Но это, конечно, большая часть всех виноделен, которые сегодня работают у нас в России. К ним относятся практически все лидеры нашего виноделия: это «Массандра», «Абрау-Дюрсо», Агрофирма «Золотая Балка», «Солнечная Долина», «Мысхако» и многие другие.

Если посмотреть список компаний, с которыми мы работаем, – он составляет где-то 12 страниц формата А4. Практически все крупные винодельни России работали или продолжают работать с нами.

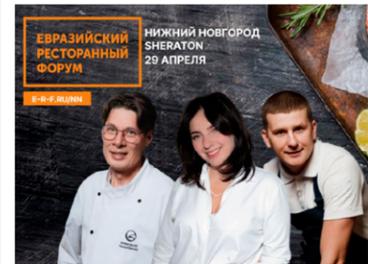
– Сейчас на рынке наблюдается серьезный демпинг среди производителей. Как вы оцениваете эту ситуацию?

– Да, многие компании пытаются любыми способами зайти на рынок и удержаться на нем. Но экономика не строится по принципу «лишь бы продать». Для развития предприятия, внедрения новых технологий и оборудования нужна прочная финансовая база.

(Продолжение на стр. 8)



НОВОСТИ



В Нижнем Новгороде состоится Евразийский ресторанный форум

29 апреля в Нижнем Новгороде, в отеле Sheraton, будет проходить одно из главных событий гастрономического бизнеса – Евразийский ресторанный форум, на котором соберутся успешные рестораторы и топ-менеджеры ресторанов, бренд-шефы и ключевые фигуры ресторанной индустрии.

«На Евразийском ресторанном форуме вы сможете полностью окунуться в мир ресторанного бизнеса и получить всю актуальную информацию о трендах, тенденциях и перспективах его развития в России. Важным преимуществом является возможность прямого общения с ведущими ресторанными экспертами, что поможет вам получить ценные знания и опыт», – поделился директор Z&G.Branding, Z&G.Event и форума «Евразийский ресторанный форум» Владимир Жолобов.

Темы форума:

- Тренды и тенденции развития ресторанного бизнеса 2025
- Поиск, мотивация и удержание персонала
- Привлечение новых гостей и продвижение через блогеров
- Эстетическая культура ресторанного бизнеса
- Увеличение среднего чека и прибыльности ресторана через цифровизацию
- Успешная концепция ресторана как ключ к сердцу гостя
- Масштабирование бизнеса: привлечение инвестиций и создание франшизы
- Локальная гастрономия, локальный продукт

Узнать все подробности о Евразийском ресторанном форуме можно на сайте: <https://e-r-f.ru/?ch=provina>

НА ПЛОЩАДКЕ «ВИНОГРАД» ПРЕДСТАВЯТ НОВЫЕ КАРТЫ «ВИННОГО АТЛАСА РОССИИ»



Одним из ключевых событий Петербургского международного экономического форума, который будет проходить в Санкт-Петербурге с 18 по 21 июня 2025 года, станет площадка «Виноград».

Здесь участники обсудят актуальные тенденции рынка, представят лучшие образцы отечественной продукции и найдут новые возможности для сотрудничества. Фонд Росконгресс активно поддерживает развитие виноградарства и виноделия в России, создавая площадки для диалога профессионалов отрасли, популяризации российских вин и обмена опытом.

Одним из ключевых проектов в этой сфере является «Винный Атлас России», который пополнился картами Краснодарского края и Адыгеи. Краснодарский край – один из наиболее значимых и динамично развивающихся винодельческих регионов страны.

«Виноделие на Кубани переживает настоящий подъем. Сегодня в регионе производят 46% российского вина и 51% игристого, которое ценят далеко за пределами края. Мы намерены продолжать укреплять свои позиции, и для этого у нас есть все возможности. Принятый по нашей инициативе Федеральный закон о виноградарстве и виноделии закрепил понятие виноградопригодных земель. Ежегодно закладываем новые виноградники, применяем научный подход, привлекаем инвестиции и участвуем в престижных выставках. Участие в проекте «Винный Атлас России» станет еще одним способом популяризации кубанского

вина», – сказал губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев. «Винный Атлас России» – проект, который рассказывает о достижениях российского виноделия. Для создания карт используется информация из множества источников: реестра виноградных насаждений Минсельхоза России, реестра лицензиатов Федеральной службы по контролю за алкогольным и табачным рынками, данные Федерального фонда пространственных данных, материалы публичной кадастровой карты Росреестра, информация Ассоциации виноградарей и виноделов России, сведения из ЕГРЮЛ и картографические основы в NextGIS. «Проекты, такие как «Винный Атлас России», не только способствуют развитию винодельческой отрасли, но и раскрывают потенциал наших регионов, создавая дополнительные возможности для их продвижения на национальном и международном

уровнях», – отметил глава Республики Адыгея Мурат Кумпилов.

Все карты дополнены инфографикой и статистическими данными: здесь отражены обобщенные площади виноградников, отдельные виноградники, ареалы микрорзон. На картах также представлены ключевые показатели винодельческой промышленности: общая площадь посадок, средняя плотность виноградников, площадь закладки новых виноградников по годам, валовой сбор по годам. Пользователь атласа сможет также получить представление о сортовом составе виноградников.

Работа над картой Краснодарского края была самой трудоемкой за все время подготовки «Винного Атласа России». Основатель проекта, советник директора Фонда «Росконгресс» Павел Шинский отметил: «На презентации проекта на ПМЭФ-2024 в рамках сессии «Новый российский lifestyle:

российское вино» я говорил, что самые большие сложности нас ждут с винодельческим регионом Кубань. Большая площадь региона в сочетании с высокой плотностью виноделен и разнообразием терруаров ставили перед нами непростую задачу – вместить всю обширную информацию о виноделии края, при этом оставив карту понятной и читаемой».

Сейчас работы над первым этапом «Винного Атласа России» подходят к завершению. Уже подготовлено шесть карт – кроме Краснодарского края, в их число вошли карты Ставропольского края, города Севастополя, Крыма, Ростовской области, Республики Дагестан. В ближайшее время атлас будет дополнен еще двумя картами виноградарско-винодельческих регионов России, включающими такие территории, как Нижняя Волга и северные склоны Большого Кавказского хребта.

НОВОСТИ



В Китае представили «Путь российского вина»

Российские винодельни приняли участие в выставке-дегустации «Путь российского вина», которая проходила с 25 по 27 марта в рамках международной выставки China Food and Drinks Fair в китайском городе Чэнду.

Участниками выставки «Путь российского вина» стали семь ведущих предприятий отрасли – «Абрау-Дюрсо», «Винодельня Ведерниковъ», «Фанагория», «Кубань-Вино», «Мас-сандра», INKERMANN и «Винодельня Криница».

Организатором мероприятия выступает Ассоциация виноградарей и виноделов России (АВВР). Инициатива по совместному продвижению российских винных брендов на китайском рынке была представлена впервые в 2024 году группой компаний «Абрау-Дюрсо» и Российско-китайским комитетом дружбы, мира и развития.

«Российское виноделие не уступает никому из зарубежных конкурентов ни по терруару, ни по новейшим технологиям, ни по школе, но у нас есть нечто особенное. Это наша русская душа, которую виноделы вкладывают в свои творения. Мы предлагаем вино с русской душой», – рассказал владелец группы компаний «Абрау-Дюрсо» Борис Титов.

По предварительным оценкам Министерства сельского хозяйства России, в январе 2025 года наша страна экспортировала около 300 тонн вина, что в 3,9 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Основными направлениями стали Китай и Турция.

СЕРГЕЙ ОПАЛЕВ: «НАША КОМПАНИЯ СТОЯЛА У ИСТОКОВ ШПАЛЕРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ»

(Продолжение. Начало на стр. 6 – 7)

А когда продукцию сбывают по заниженным ценам, это лишает бизнес возможности инвестировать в развитие. К сожалению, из-за этого многие компании просто не могут нормально модернизироваться.

– То есть появляются предприятия-однодневки, которые быстро уходят с рынка?

– Именно так. Некоторые выходят на рынок, работают полгода-год, но не выдерживают жесткой конкуренции и закрываются.

– Расскажите о текущих объемах производства вашей компании. Есть ли потенциал для роста, учитывая активное развитие виноградарства и виноделия в России?

– Наша компания располагает двумя производственными площадками: в Туле и в Крымске (Краснодарский край). В Крымске мы производим только шпалерные столбы для виноградарей. Наши мощности позволяют перерабатывать до 500 тонн металла в месяц. Наши линии никогда не простаивают. Особенно много у нас работы в сезон (осень-весна), когда мы работаем практически без выходных, иногда даже в две смены, чтобы выполнять заказы клиентов.

Что касается перспектив, то виноградарство в России действительно очень активно развивается. Государство поддерживает виноделов благодаря чему ежегодно закладываются новые виноградники. Так что спрос на нашу продукцию стабильно растет.

– По данным Минсельхоза, в прошлом году было заложено 3000 гектаров новых виноградников. Сколько шпалерных столбов требуется для такой площади?

– В среднем на один гектар нужно около 700–800 столбов. Умножим 3000 на 700 – получается 2,1 миллиона столбов в год. Работы хватает всем производителям.

– Виноградари и виноделы получают серьезные государственные



субсидии на развитие виноградарей и создание питомников. А есть ли программы поддержки для производителей шпалеры, таких как вы? Ведь это неотъемлемая часть отрасли. Получаете ли вы помощь от государства?

– К сожалению, развитие нашего предприятия зависит исключительно от наших собственных возможностей. Никакой господдержки нет – все закупается за свой счет. Именно поэтому демпинг на рынке так сильно сдерживает развитие производства.

– Но получается, что государство косвенно поддерживает и вас через субсидии виноградарям? Ведь они закупают ваши шпалерные столбы для своих хозяйств.

– Не все так просто. Да, виноградари получают субсидии, но схема работы сложная: они сначала оплачивают нам

только 30% стоимости, а остальные 70% государство компенсирует уже после поставки и установки шпалерных столбов. При этом нам нужно закупать металл и материалы полностью за свои средства – и ждать, пока виноградарь получит компенсацию и рассчитается с нами.

– То есть для вас это неудобная система?

– Крайне неудобная! Нам требуются огромные оборотные средства. Если виноградарь задерживает выплаты, мы не можем вовремя закупить сырье для новых заказов. Приходится брать кредиты, а это делает бизнес очень рискованным.

– Выходит, основная нагрузка ложится на вас, а не на субсидируемых виноградарей?

– Именно так. Государство помогает им, но нас никто не поддерживает.

Металл мы покупаем по 100% предоплате, а от виноградарей получаем лишь 30%. Разницу в 70% покрываем сами – это серьезное испытание для любого предприятия.

– Какие тенденции сейчас наблюдаются на рынке шпалерных столбов? Есть ли более экономичные решения, учитывая рост цен на металл и кредиты? Может, аграрная наука предлагает какие-то новые технологии?

– Увы, наука нам пока не помощник – она сосредоточена на сортах винограда и химической обработке почвы. Все инновации в нашей сфере рождаются внутри отрасли. Мы сами разрабатываем новые виды столбов, чтобы удешевить производство и адаптировать его под разные условия.

– То есть все улучшения – результат обратной связи с виноградарями и агрономами?

– Да. Обсуждая с агрономами их потребности, мы создаем более совершенные конструкции. Например, раньше использовали всего два типа столбов (как в Австрии), а сейчас у нас есть шпалерные столбы: для свисающего кордона, для склонов, для комбайновой уборки, для маточников и т.д. Это и есть наш «научный подход» – практика и экономическая целесообразность.

– Какой столб из вашего ассортимента сегодня является самым популярным?

– Лидером продаж является овальный столб сечением 54×30 мм. Это наша флагманская модель с 7 ребрами жесткости – мы называем его «ежик». Среди его основных плюсов то, что он легче классического австрийского аналога и более экономичен по расходу металла, с сохранением необходимой для столба нагрузки на изделие. Одно из его достоинств – универсальность: он подходит как для ручной, так и для механизированной уборки. Особые внутренние крючки надежно фиксируют проволоку, предотвращая ее выскакивание.

В РОССИИ СТАРТОВАЛА АКЦИЯ «ДНИ РОССИЙСКИХ ВИН»



Со 2 апреля по 28 мая в России проходит весенний этап все-российской акции «Дни российских вин», которая проводится уже восьмой год подряд. В этой акции задействованы магазины разных форматов: дискаунтеры, супермаркеты, гипермаркеты, специализированные винотеки, крупнейшие розничные сети.

Среди участников: «Перекресток», «Пятерочка», «Лента», «METRO», «Магнит», «Глобус», «О'КЕЙ», «Азбука вкуса» и другие. В общей сложности принимают участие более 45 тыс. торговых точек. Присоединяются к участию и региональные розничные сети – так, в акции весеннего этапа примет участие крупная розничная сеть «Табрис» из Краснодарского края.

В самом начале проведения этой акции в ней принимали участие не более 5 торговых сетей, а к весне 2025 года количество участников превысило 20. Акция «Дни российских вин» организована Минпромторгом России, Минсельхозом России и Роскачеством и проходит при поддержке Ассоциации виноградарей и виноделов России, Российской ассоциации экспертов рынка ритейла и Россельхозбанка. Мероприятие призвано поддержать отечественных производителей качественного вина, выделив их на полке ритейла и в винных картах ресторанов, а также познакомить потребителей с российскими винами, которые заслуживают внимания.

Стартовавшее в осенний период акции продвижение российского вина в организациях общественного питания и индустрии гостеприимства получит свое развитие и в весенний

этап акции. При содействии крупных компаний-дистрибьюторов Simple Group и Luding Group увеличено вдвое количество участников акции и география присутствия – порядка 200 участников в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Сочи, Севастополе, Ялте, Краснодаре, Воронеже, Великом Новгороде, Калининграде, Перми и др.

Магазины и рестораны, участвующие в акции, будут отмечены специальной символикой. Формат участия в акции и сроки ее проведения каждая торговая сеть или ресторан определяет самостоятельно. В рамках акции «Дни российских вин» покупателей ждут презентации вин российского производства, специальные условия покупки, скидки, дегустации и конкурсы. Информация о проведении акции будет размещаться по адресу:

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



– А какая модель занимает второе место по популярности?

– На втором месте квадратный столб 50×40 мм. Его ключевая особенность – адаптивность. Для регионов с сильными ветрами мы используем усиленную сталь толщиной 2 мм, а для более спокойных районов – стандартную 1,5 мм. Каждый заказ мы проектируем индивидуально, учитывая особенности почвы и климатические условия конкретного хозяйства.

– Как появилось направление по производству легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК) в вашей компании?

– Начиная с 2016 года мы специализировались исключительно на шпалерных столбах. Однако со временем поняли, что виноградарям нужно комплексное решение – от шпалер до производственных помещений. Инвестируя в новое оборудование, мы освоили производство легких стальных тонкостенных конструкций. Из них можно возводить различные здания: складские и производственные помещения, жилые дома, технологические объекты. У нас уже есть реализованный проект – винодельня в Темрюкском районе была полностью

построена из таких конструкций.

– В чем основные преимущества использования ЛСТК?

– Главные выгоды таких конструкций – это, во-первых, отсутствие необходимости в массивном фундаменте. Достаточно либо свайного, либо ленточного основания. Во-вторых, монтаж происходит очень быстро – здания собираются буквально за считанные недели. В-третьих, это действительно легкие, но при этом теплые и надежные конструкции. Они полностью соответствуют современным строительным стандартам.

– Компания «ВинПроф», начав с производства шпалерных столбов, сегодня стала значимым игроком на рынке металлоконструкций. Расскажите о текущих объемах производства.

– Сейчас мы производим около 3500 тонн металлоконструкций в год. Для понимания масштабов – это примерно 60 железнодорожных вагонов. В нашем производстве мы выделяем два основных направления. Мы выпускаем толстостенные профили (2-4 мм), которые используются для строительства промышленных объектов: складов, ангаров, большепролетных зданий. Также в ассортименте нашей продук-

ции есть и тонкостенные профили (1-2 мм), применяемые в жилищном строительстве при возведении коттеджей и многоквартирных домов.

Мы тесно сотрудничаем с компанией «КНАУФ», которая имеет 17 производственных предприятий по всей России – от Санкт-Петербурга до Иркутска. Также нашим стратегическим партнером является «Северсталь», с которой мы реализуем проект «Дом из металла». Кстати, активный интерес к технологиям ЛСТК сегодня проявляет и московское правительство.

– Что представляет собой направление по производству «префаб-конструкций»?

– Это технология заводского производства строительных элементов. Мы изготавливаем отдельные стены,

тельные материалы – сначала было только дерево, затем появились камень и кирпич, а теперь пришла эра металла. Первые металлические здания появились еще в начале XX века в Америке, где эта технология быстро стала популярной. В России мы развиваем это направление с 2004 года, и хотя процесс идет медленнее, чем за рубежом, мы видим устойчивый рост: увеличиваются объемы производства, появляются новые конкуренты, растет осведомленность потребителей.

– То есть сейчас вы можете предлагать решение «под ключ»?

– Совершенно верно. Мы можем обеспечить весь цикл: от производства шпалер для винограда до выпуска конструкций из ЛСТК для строительства складских и производственных



перекрытия и фасадные панели по проектам наших партнеров, которые затем доставляются на стройплощадку для окончательной сборки. По сути, это готовые строительные модули.

– Насколько перспективен этот рынок?

– Очень перспективен. Хотя в России эта технология только набирает популярность, мировой опыт показывает ее эффективность. Начиная с 2004 года на этом направлении наблюдается устойчивый рост спроса.

Один из самых показательных наших проектов – школа в Магадане. Это здание построено из металлоконструкций с утеплением выдерживает экстремально низкие температуры до -52°C. При этом та же технология успешно применяется и в жарком климате, например в Дубае, где температура достигает +50°C.

Если проследить эволюцию строи-

помещений. Клиент получает полный комплект под ключ. Причем здания возводятся быстро и экономично – достаточно свайного или ленточного фундамента. Это особенно важно для небольших хозяйств. Мы готовы предлагать индивидуальные решения с учетом архитектурных особенностей каждого проекта.

– Каковы ваши планы развития на ближайшие годы?

– Мы планируем расти вместе с отраслью. Учитывая стремительное развитие виноградарства в России, спрос на наши решения будет только увеличиваться. В планах – расширение ассортимента, разработка новых моделей и модернизация производства. При благоприятных условиях нам хватит работы минимум на 20 лет вперед.

Подробнее:

<https://vinprof.ru/contacts/>

НОВОСТИ



Винодельческий дом «Бюрнье» расширяет виноградники

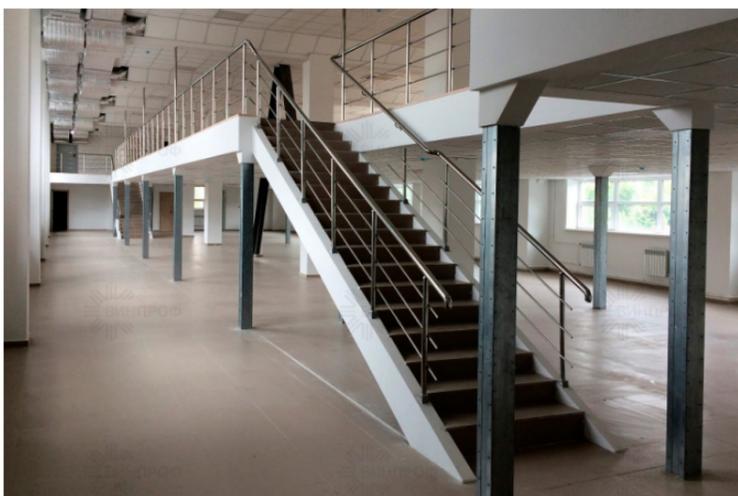
Винодельческий дом «Бюрнье» увеличил площадь своих виноградников на 9,25 га. Виноградари этого хозяйства весной 2025 года высадили 37 тыс. новых кустов.

Сортовой состав новых насаждений был распределен следующим образом. Объем посадок Муската Белого составил 15 тыс. кустов, Сирь – 14 тыс. и Ркацителли – 8 тыс. кустов.

На новых виноградниках была использована следующая схема посадки: 2,5 м междурядье и 1 м между саженцами. Этот стандарт удобен для работы спецтехники, а плотность посадки компенсирует небольшую нагрузку на одну лозу. Также растения начинают конкурировать: держат друг друга в тонусе, активно развивают корневую систему.

Ранее на виноградниках «Бюрнье» для экспериментов было высажено буквально два ряда Ркацителли. Теперь, по словам руководства винодельни, пришло время заняться этим сортом причерноморской группы всерьез, используя его главный козырь – высокую кислотность. Ркацителли пойдут на создание игристых и тихих вин.

Ежегодно планируется высаживать по 8-10 га новых виноградников, а перед посадкой будет проводиться процесс подготовки земли. Один из приемов органического виноградарства, который ежегодно используется на винодельне, – выращивание многолетних и однолетних трав (сидератов), которые затем культивируются для перегнивания и насыщения почвы биогумусом и азотом.



ОБЪЕМ ПРОДАЖ РОССИЙСКИХ ВИН В NORECA УВЕЛИЧИЛСЯ НА 21%

Темпы роста продаж российских вин в сегменте NoReCa в 2024 году превысили показатели 2023 года на 21%. Суммарные продажи тихих и игристых вин отечественного производства составили порядка 22,5 млн бутылок. К таким выводам пришли эксперты Роскачества, проанализировав данные от ресторанов и кафе в ходе подготовки к весеннему этапу акции «Дни российских вин».

По подсчетам экспертов Роскачества, в прошлом году в российской индустрии общественного питания было продано около 35 млн литров вина. Из них на российские вина пришлось порядка 48% в натуральном выражении (около 17 млн литров). В том числе в кафе и ресторанах было реализовано 6,7 млн литров игристых вин и впервые

более 10,2 млн литров тихого вина отечественного производства.

«Прошлый год показал впечатляющие темпы роста продаж российских вин в NoReCa, – отмечает директор департамента исследования и продвижения отечественной винодельческой продукции Роскачества, руководитель «Винного гида России» Олеся Латышева. – Лучше всего росли игристые вина. Объем продаж прибавил 27% по сравнению с 2023 годом. Тихие вина также показали высокую динамику, прибавив порядка 19% в литрах. Стоит отметить, что таких темпов не показывает даже розничная торговля, где мы также отмечаем рост продаж отечественных вин на уровне 13-15% в прошлом году».

По оценкам экспертов Роскачества, основными факторами, повлиявшими на рост реализации вина, стала более конкурентоспособная по сравнению с импортными винами цена при одно-

временном росте качества российских вин тех категорий, которые интересны ресторанам. Также на сегмент оказывает влияние развитие внутреннего туризма.

«Мы сейчас анализируем ситуацию в целом ряде кластеров активного развития внутреннего туризма. Это не только южные регионы. Огромный поток туристов идет сейчас в города Золотого кольца, в Карелию, в Калининградскую область, на Алтай и так далее. В этих направлениях идут и российские рестораторы, открывая новые объекты NoReCa, работая с местными продуктами. И, конечно, в картах этих заведений самое место российским винам», – подчеркивает Олеся Латышева.

Одним из стимулирующих мероприятий в поддержку продвижения российских вин в ресторанах в прошлом году стал фестиваль «Дни российских вин», организованный Роскачеством

при содействии компании Simple Group в рамках одноименной акции. Вина из коллекции «Большое Русское Вино» были представлены в порядка 150 ресторанах в 19 городах России. Были разработаны специальные карты российских вин, программы дегустаций и гастрономических сопровождений – комплиментов для гостей. После согласования программы каждая ресторанная сеть и каждый ресторан-участник получили винную карту, оформленную в символике акции. Кроме того, было организовано обучение для персонала ресторанов и дегустации для гостей.

«Акция показала впечатляющие результаты, – отмечает Олеся Латышева. – В ресторанах-участниках за время проведения фестиваля было продано на 300% больше вина в натуральном выражении, чем во время промо на российские вина годом ранее. При сравнительно небольшом числе ресторанов-участников за время акции было

реализовано свыше 4 200 бутылок российского вина. В акции осеннего сезона 2024 года приняли участие рестораны и винные бары сетей «Сыроварня» Novikov Group, Холдинг Ginza Project, «Винный базар», Vasilchuki Chaihona №1, Pharmacie и др. Кроме того, в продвижение отечественного виноделия активно включились сети отелей AZIMUT Hotels, Radisson Hotel Group, Cosmos Hotel Group и др. Помимо Москвы и Санкт-Петербурга, фестиваль «Дни российских вин» в ресторанах прошел в Геленджике, Сочи, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Калининграде, Нижнем Новгороде, Уфе, Тюмени, Красноярске и целом ряде других городов страны. В планах организаторов увеличить охват весенней акции «Дни российских вин» в два раза и расширить географию участия. Весенний сезон фестиваля стартует 2 апреля и продлится до конца мая текущего года.

СОБЫТИЯ



WINE PICNIC вновь собирает друзей

12 июня в Подмоскowie, на территории яхт-клуба «ГАЛС» на берегу Пироговского водохранилища, состоится 11-й ежегодный энogaстрономический фестиваль WINE PICNIC 2025.

Уже несколько лет подряд в начале лета, в День России, президент Российской ассоциации сомелье Алексей Сидоров собирает представителей профессионального винного сообщества, партнеров и друзей на событие вне формата – день, посвященный вкусу, общению и отдыху на открытом воздухе, у воды, с видом на паруса. Когда вино встречается с ветром, солнцем и свободой – рождается Wine Picnic.

В рамках WINE PICNIC 2025 состоится дегустационный салон под открытым небом, будут представлены винные лаунжи с тихими, игристыми и крепкими напитками, пройдут встречи с виноделами, экспертами и сомелье со всей страны.

Также в программе знакомство с летними коллекциями вин, импровизированные мастер-классы и зона свободного общения в легкой, почти отпускной атмосфере.

ПРОГРАММА WINE PICNIC 2025:

13:00 – Открытие фестиваля
13:00–19:00 – Дегустационный салон от виноторговых компаний и виноделов
14:00–18:00 – Мастер-классы от виноторговых компаний и виноделов
14:00–16:00 – Розыгрыш подарков от партнеров
14:00–18:00 – Винные игры, конкурсы и медитация
19:00–20:00 – Концерт группы «TRUBETSKOY»
20:00–22:00 – DJ HASKY
20:00 – Коктейль-бар у пирса (платно)

Подробнее об условиях посещения:

https://sommelier.ru/wine-picnic_2025

«ШАТО АЛВИСА» ПРЕДСТАВИЛА НОВУЮ КОЛЛЕКЦИЮ ИГРИСТЫХ ВИН CANTIANI

В апреле 2025 года на винодельне «Шато АЛВИСА» была розлита первая серия новой коллекции моносортных игристых вин Cantiani, произведенных по методу Шарма. Линейка представлена тремя сортами видами в категории брют: «Рислинг», «Ркацители» и «Шардоне». Также в ближайшее время коллекция Cantiani пополнится полусладким белым игристым вином.

«В процессе работы нам удалось создать игристое вино с удивительной, многогранной ароматикой и прекрасной структурой, которое может стать любимым для многих поклонников и, уверена, одной из самых ярких новинок этого лета», – рассказала директор «Шато АЛВИСА» Ана Нанкова.

Дизайн бутылок новой линейки Cantiani призван создавать весенне-летнее настроение и добавлять красок в городские будни. Оформленные в изящном классическом стиле бутылки игристых вин Cantiani не только подчеркивают гармоничное сочетание изысканных международных сортов винограда и винодельческих традиций, но прекрасно дополняют праздничный стол, создадут нужное настроение для того, чтобы отметить приятные моменты жизни.

В ближайшее время коллекция игристых вин Cantiani из классических европейских сортов винограда появится



на полках федеральных торговых сетей по оптимальной в соотношении «цена-качество» стоимости до 500 рублей за бутылку.

Напомним, что в 2022 году в Республике Дагестан, недалеко от Дербента, в зоне виноградарства открылось

новое высокотехнологичное предприятие первичного и вторичного виноделия «Шато АЛВИСА» (входит в ООО «АЛВИСА»). С тех пор винодельня активно развивается и масштабируется за счет собственных инвестиций.

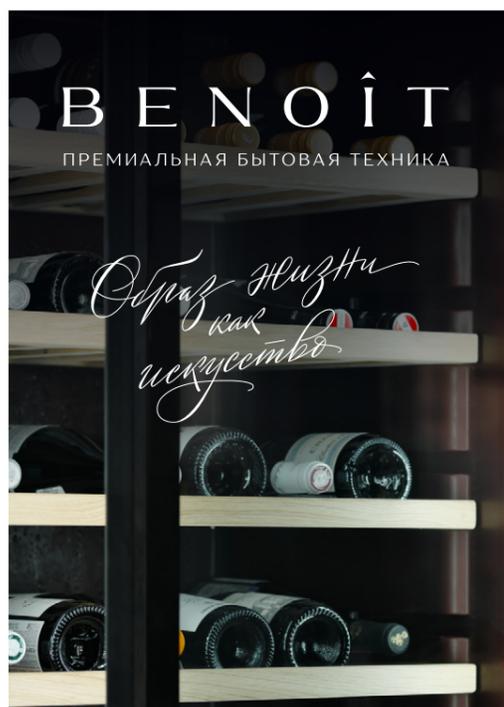
В 2024 году был установлен парк акратофоров для производства игристых вин. И в этом же году мощности завода достигли 40 млн литров по производству тихих и игристых вин, по приемке и переработке винограда – 100 тыс. тонн в сезон. Емкостной парк хранения составил 72 млн литров тихих и игристых вин.

Для обеспечения потребностей российского потребителя перед винодельней стоит задача расширения портфеля качественных вин разной ценовой категории. Так, в 2023 году была запущена первая коллекция тихих сортовых вин Cantiani, а в 2024 году состоялся розлив дебютной линейки игристых вин Sea Seasons. В

текущем году запустили и игристые вина Cantiani.

Предполагается, что в ближайшие несколько лет «Шато АЛВИСА» станет местом притяжения для профессионалов винной индустрии и обязательной точкой туристического маршрута в Республике Дагестан.

Вина, произведенные на «Шато АЛВИСА», начинают завоевывать признание профессионалов и потребителей. Так, в 2024 году тихое вино Cantiani Мерло красное сухое, игристое вино Sea Seasons брют белое и игристое вино Sea Seasons брют розовое получили золотые медали на XXVI Международном профессиональном конкурсе вин и спиртных напитков. В 2025 году на дегустационном конкурсе «Винный гид ПРОДЭКСПО-2025» тихое вино Cantiani Рислинг Рейнский 2023 года было удостоено бронзовой медали, а игристое вино Sea Seasons брют розовое 2023 года – серебряной.



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.

