

WINE

Weekly

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

18+

ИНФОРМАЦИОННОЕ ВИННОЕ ОБОЗРЕНИЕ

№ 3 (59)
Апрель – май 2022

СОБЫТИЯ



WINE PICNIC вновь собирает друзей

12 июня, в День России, в Москве, в яхт-клубе «Галс», расположенном на берегу Пириговского водохранилища, будет проходить 8-й ежегодный уикенд WINE PICNIC 2022, организованный Российской ассоциацией сомелье.

Уже 8-й год подряд это мероприятие организуется для любителей и ценителей винной культуры и хорошего отдыха в удобной локации на открытом воздухе. В этот праздничный день профессионалы винной индустрии и почитатели вина смогут вновь встретиться в дружеской атмосфере и продегустировать вина от ведущих компаний, число которых уже достигло 20. На свежем воздухе для гостей пикника приготовят блюда на открытом огне повара из ресторана «Галс». Также будут представлены сыры и мясные деликатесы от российских производителей. В образовательной программе гостей ожидают мастер-классы от виноделов и сомелье, которые проведут бренд-амбассадоры, ведущие сомелье и эксперты. В развлекательной программе запланированы розыгрыши вин и сюрпризы от партнеров и организатора мероприятия, винные игры, dj set и многое другое. Организаторы решили оставить традицию дресс-кода «Все в белом».

ЛЕОНИД ПОПОВИЧ: «МЫ ВСЕ СЕГОДНЯ В ПОИСКЕ ОТВЕТА НА ВОПРОС: КАК ЖИТЬ БЕЗ ИМПОРТА?»

Санкционное давление на Россию продолжает нарастать. В пятом пакете западных санкций, к примеру, был введен запрет на импорт саженцев. О сложившейся сегодня непростой для отрасли ситуации, а также о перспективах ее развития в новых условиях ее развития в новых условиях газете Wine Weekly рассказал президент Союза виноградарей и виноделов России Леонид Попович.

– Леонид Львович, насколько российское виноградарство сегодня зависит от зарубежных посадочных материалов?

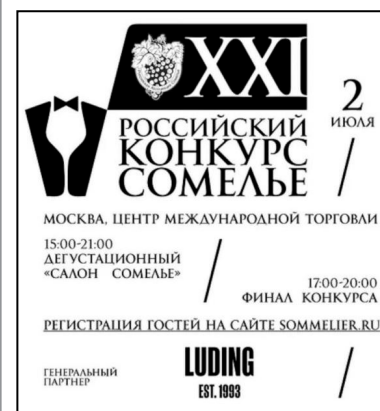
– Конечно, зависит. В последние годы около половины привитых саженцев, высаженных в России, были привезены из Европы: из Италии, Франции, Австрии, Сербии, Словении. Кто-то, возможно, покупал и в Португалии, хотя я об этом не слышал. То есть лозу привозили практически из всех европейских стран, где выращивают виноград. В конце 2019 года был принят новый закон № 468-ФЗ «О виноградарстве и виноделии в Российской Федерации», сделавший ставку исключительно на вино, произведенное из винограда, выращенного в России. Всем: и государству, и виноделам – стало понятно, что нужно что-то делать.

(Продолжение на стр. 2)



Леонид Попович
Союз виноградарей и виноделов России

СОБЫТИЯ



Российский конкурс сомелье-2022 пройдет в июле

1-2 июля в Москве, в Центре международной торговли, будет проходить Российский конкурс сомелье-2022 (РКС), проведение которого было перенесено с 29-30 апреля. За звание лучшего будут бороться 40 конкурсантов со всей России, завоевавших это право в ходе 4 отборочных этапов, состоявшихся в 2021-2022 годах.

Напомним, что в 2021 году Российская ассоциация сомелье (РАС) начала проводить отборочную кампанию для участия в 21-м РКС по совершенно новой схеме. Начиная с прошлого года была введена новая, расширенная система регионального отбора участников конкурса.

Для этого были созданы 4 дивизиона: Восточный (со штаб-квартирой в Екатеринбурге), Западный (со штаб-квартирой в Сочи), а также Москва и Санкт-Петербург.

(Продолжение на стр. 2)

КТО ПОБЕДИЛ НА ДЕГУСТАЦИОННОМ КОНКУРСЕ «ЮЖНАЯ РОССИЯ-2022»?

26 апреля в рамках открытия выставки Vinorus состоялась церемония награждения победителей и призеров Международного дегустационного конкурса винодельческой продукции «Южная Россия-2022».

По результатам оценки 2 образца из заявленных на конкурс 171 получили золотые медали. Лучшими стали: «Абрау-Дюрсо Брют д'Ор Блан де Нуар 2018», представленный виноделом «Абрау-Дюрсо», и «Российское игристое вино с ЗГУ «Дагестан» брют белое «DeWiSo» от Дербентской винодельческой компании.

Наибольшее количество медалей получило предприятие «Кубань-Вино». Сразу 7 наград в разных категориях: 4 серебряные медали в категориях «Сухое белое», «Красное», «Игристое



вино (классический метод)», «Сухое розовое», «Полусухое белое», 2 серебряные медали в категории «Сухое

красное», а также 1 бронзовая медаль в категории «Розовое сухое»! Также большого количества наград

удостоились вина от «Мысхако» – 5 медалей, среди которых 2 «серебра» в категории «Сухое красное», по 1 «серебру» в категории «Сладкое красное» и «Сухое белое», а также бронзовая медаль в категории «Сухое розовое».

Кроме того, медали разного достоинства получили такие предприятия, как: «Агролайн», «Бельбек», «ГулькоВВ», Кизлярский коньячный завод, «Мильтрим-Черноморские вина», «Солнечная Долина», «Фанагория», «Шато Пино», «Шумринка».

В номинации «Винодельческая продукция крестьянско-фермерских хозяйств» наград удостоились «Винодельня «Denisov», КФХ «Батрак» и «Винодельня Вальма».

Всего по итогам конкурса были распределены 3 золотые медали, 42 серебряные и 14 бронзовых. В конкурсе участвовали 24 компании-производителя, которые представили 171 образец тихих, игристых и виноградных дистиллятов.

Представители жюри, в которое вошли 17 известных российских винных экспертов, подчеркнули, что, несмотря на строгое судейство и сравнительно небольшое количество медалей высшего достоинства, все вина, представленные на конкурсе, были действительно качественными и выбрать призеров было очень нелегко.

С результатами конкурса Вы можете ознакомиться здесь:

https://www.vinorus.ru/ru-RU/files/Итоги-конкурса_Южная-Россия_2022.aspx

СОБЫТИЯ

(Продолжение. Начало на стр. 1)



Российский конкурс сомелье-2022 пройдет в июле

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

За ним 6-7 ноября последовал розыгрыш «Уральского кубка сомелье» в Екатеринбурге, где назвали 10 лучших участников из Восточного дивизиона. 27-28 ноября в Сочи прошел конкурс «Южный кубок сомелье», жюри которого определило тех, кто будет представлять Западный дивизион в финале чемпионата.

После подведения итогов конкурса «Петербургский кубок сомелье», который проходил 5-6 февраля в Санкт-Петербурге, были определены имена всех 40 конкурсантов, которые в 1-2 июля 2022 года будут бороться за звание «Лучший сомелье России» в Москве.

2 июля в Москве, в Центре международной торговли, состоится финал Российского конкурса сомелье-2022, гости которого смогут посмотреть выступление трех лучших сомелье России и принять участие в дегустационном «Салоне сомелье», в рамках которого дистрибьютеры, импортеры, российские виноделы представят свои лучшие вина.

Зарегистрироваться в качестве гостя финала Российского конкурса сомелье-2022 и «Салона сомелье» Вы сможете с 1 мая, пройдя по ссылке:

<https://www.sommelier.ru/registraciya-gostey-na-rks>

ЛЕОНИД ПОПОВИЧ: «МЫ ВСЕ СЕГОДНЯ В ПОИСКЕ ОТВЕТА НА ВОПРОС: КАК ЖИТЬ БЕЗ ИМПОРТА?»



(Продолжение. Начало на стр. 1)

Была разработана так называемая федеральная научно-техническая программа (ФНТП), предусматривающая создание питомников как научно-практических учреждений – без науки сегодня эту сферу развивать сложно.

Предполагается, что до 50% затрат на создание питомников и сопровождающей их науки будет выделять государство. Но у нас же все медленно происходит. Бизнес долго присматривался, потому что создание питомника с большим объемом саженцев всегда влечет за собой вопрос: кому продавать? Если питомник организует такой гигант, как «Кубань-Вино», имеющий почти 10 тыс. га виноградников (такого объема винограда больше ни у кого нет), то только на ежегодную замену посадок ему нужно высаживать минимум 200-300 га. В этом случае собственный питомник работает в основном на себя плюс чуть-чуть на продажу. И они давно его построили, молодцы, отлично все сделали. «Фанагория» располагает плантациями площадью около 3,5 тыс. га, тем не менее тоже имеет собственный питомник.

– «Абрау-Дюрсо» вроде поднимал вопрос о своем питомнике?

– «Абрау-Дюрсо» сегодня владеет

виноградниками площадью более 3 тыс. га, и я думаю, что они уже вышли на стадию создания питомника. То же самое происходит в Крыму. В конгломерат компании «Инкерман» (ООО «Инкерманский завод марочных вин») входит хозяйство «Катчинский», имеющее старый питомник – сегодня его должны реконструировать и создать на его базе новое большое предприятие. В Крыму есть Институт виноградарства и виноделия «Магарач», который над этим работает, и на его площадях тоже должен появиться питомник. Вот такие у нас позитивные примеры.

– А какой объем саженцев Россия сегодня может заместить своим посадочным материалом?

– Ну, что значит «заместить»? Если бы эти саженцы лежали у кого-то в подвале лет 15, а нам бы осталось достать их, отряхнуть и посадить... Этого же нет – все, что в стране выращивали, все и высаживалось. Мощностей для производства лозы хватает где-то на 50%. Теперь нужно развивать питомники, которые должны закрыть вторую половину потребности. У нас есть корнесобственные саженцы, есть целый ряд мелких питомников, кто-то выращивает лозу для себя. Но в любом случае развитие питомниководства – задача на ближайшие 2-3

года. До тех пор, пока мы не создадим эти питомники, говорить о серьезном импортозамещении бесполезно. Да, сегодня Россия вышла на посадку около 5 тыс. га виноградников в год. Однако из них минимум 1 тыс. га, а то и 1,5 тыс. га – это виноградники на замену, ведь плантации стареют и требуют перепосадки. Поэтому ежегодный прирост виноградников составит чуть больше 3,3 тыс. га. И чтобы «импортозаместиться», нужно еще, по крайней мере, 100 тыс. га посадить.

– Значит, все равно придется где-то закупать саженцы, и мы просто сменим страны, в которых станем их приобретать? Как в условиях эмбарго на импорт саженцев будет развиваться ситуация?

– Если говорить не о долгосрочных программах, то не знаю, как все будет – сегодня, похоже, ни у кого нет ответов. Я думаю, что сейчас все должны максимально увеличить вывоз саженцев из имеющихся питомников. Нарастить мощности питомников хотя бы на 10-15% проще и быстрее, чем построить новые. Надеюсь, что это произойдет, и все, кто могут производить привитые саженцы, каким-то образом увеличат объемы выращивания – заказчики у них будут. Жизнь нас заставит по-прежнему выращивать корнесобственные саженцы тех гибридных

сортов, которые толерантны к определенным болезням, к заморозкам.

Скажем, в Дагестане или в Ставрополе таких виноградников достаточно много, и их продолжают высаживать. Виноград российских гибридов вполне достоин того, чтобы из него делать коньяк, особенно 3-5-летний. Можно выращивать в качестве корнесобственных тот же Левокумский устойчивый, из него делают вино, а из вина – дистиллят. То есть вопрос стоит так: или совсем ничего не будет, или станем делать дистиллят из того, что есть. Если нет саженцев тех сортов, из которых мы получаем выдающиеся коньяки, то будем делать рядовые. Сегодня придется высаживать много корнесобственных саженцев тех сортов, которые более или менее устойчивы к морозам и заболеваниям. Так и будем развиваться.

– Для закупок у нас, по сути, остается только Сербия? Или возможны варианты еще с какими-то странами, к примеру, с Турцией или закавказскими республиками?

– Страны, которые вы называете, не специализировались на производстве большого количества саженцев, может, для себя что-то выращивали. Есть такой большой «резерв», как Латинская Америка. Что там растет, какие сорта, сколько мы можем и можем ли вообще



МОЖНО ПОКРАСИТЬ
В ЛЮБОЙ ЦВЕТ ПО
ВАШЕМУ ВКУСУ

- венге
- вишня темная
- дуб
- красное дерево темное
- орех
- каштан темный

POZIS

Профессиональное хранение вина

*Винный погребок
летом
у Вас дома!*

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





что-то купить в той или иной стране? По-настоящему этого никто не знает, здесь еще все впереди. Нам предстоит серьезные поиски, нужно будет во многом разбираться. А вообще-то, откуда везти саженцы – из Франции или из Чили, особой разницы нет, можно и оттуда, и оттуда.

– Вы упомянули о федеральной научно-технической программе, предусматривающей создание питомников и весомое финансирование государства. Смогут ли в этой ситуации активизировать свое развитие «Магарач», Научно-исследовательский институт виноградарства и виноделия им. Я. И. Потапенко в Новочеркасске, другие научные селекционные центры? Поможет ли им эта программа получить действенную помощь и дополнительный стимул для позитивных сдвигов в науке и селекции?

– Конечно, поможет. Однако здесь, как всегда, есть это проклятое «но». Дело в том, что создание подобных питомников базируется, прежде всего, на людях, которые способны его построить, и бизнесе, который готов его поддерживать. А крупный бизнес сегодня уже как-то решил для себя эти проблемы. Вот, скажем, проблему создания питомника в Дагестане я обсуждаю с разными бизнесменами уже 3-4 года. Последние пару лет на заседаниях правительства и серьезных совещаниях все говорят: да, нам нужен в Дагестане питомник, мы хотим его основать – слов произносится много. Но человека, который бы положил жизнь на организацию такого производства, и бизнеса, который рискнул бы это профинансировать, пока так и не находится. Я уверен, что в конце

концов в Дагестане появится прекрасный питомник, но когда и какими силами это будет осуществлено, пока неясно. Нужны конкретные действия, и это вопрос не одного года.

– Но научные центры, тот же «Магарач», все-таки являются государственными...

– Да, но они, тем не менее, заинтересованы в кооперации с бизнесом. Насколько я знаю, и в Северо-Кавказском федеральном научном центре садоводства, виноградарства и виноделия, и в «Магараче» эти вопросы обсуждаются. Краснодарские институты определенным образом курируют питомники и у «Арианта», и у «Фанагории», другие компании к ним обращаются. Наша наука обладает необходимыми компетенциями и наработками, чтобы помочь в создании нормальной питомниково-доческой базы. В лабораториях возможно выращивать саженцы буквально из почки, *in vitro* (лат. «в стекле»), чтобы создать те первые саженцы, из которых в прививочных комплексах потом вырастят маточники. Нужно только одно: чтобы эти комплексы профинансировали и чтобы люди, которые там работают, набрали учеников и развивали это направление. И здесь большая надежда на «Магарач». Его директор Владимир Владимирович Лиховской – огромный энтузиаст развития питомниководства России. Он уже выбил средства для создания при институте крупнейшего питомника в России, а с учетом возможностей его лаборатории *in vitro* мы в праве ожидать поставок великолепных, здоровых саженцев.

– Общаясь в верхних эшелонах власти, видите ли вы там понимание этой ситуации? Не планируется ли какое-то дополнительное финансирование, не готовятся ли отдельные программы, направленные на раз-

витие собственной базы питомниководства, научной селекции и т. д.?

– Помимо вышеупомянутой ФНТП, которая может компенсировать до 50% расходов, существуют и другие федеральные и региональные программы, позволяющие субсидировать приобретение определенного оборудования и даже строительство зданий и сооружений под питомники. Эти субсидии могут идти плюсом к ФНТП. Сегодня у Минсельхоза есть система субсидирования кредитов, направляемых на питомники и на оборудование для них. То есть финансовых инструментов достаточно, но каждый из них имеет то или иное обременение. Вы не возьмете кредит, не заложив что-то в банке, не войдете в программу, если не вложите в ее выполнение какие-то собственные деньги и т. д.

Существует целый ряд инструкций, в соответствии с которыми нужно готовить и оформлять документацию. К тому же государство деньги тоже не просто так дает – кому и когда выделять средства, определяется тем или иным постановлением. Из федерального бюджета деньги через казначейство поступают в регионы, а те направляют их предприятиям. Это длительный период, и средства могут появиться во второй половине года, тогда как они нужны, скажем, в январе. Начатую стройку остановить невозможно, и маточник нужно сажать либо осенью, либо весной, а не тогда, когда дали деньги. Вот и выходит, что желающих принять участие в программах много, но получается далеко не у всех.

Да, российские власти делают в этом направлении немало полезного, но нам в нашей работе всегда чего-то не хватает. Поэтому бизнес решил сформулировать свои предложения, и мы направили их в правительство

и в Минсельхоз. В некоторых случаях мы просим увеличить субсидии, где-то – упростить их предоставление, а на какие-то позиции расширить возможности помощи государства. Сейчас наши предложения обсуждаются, и я думаю, что в результате этой дискуссии во многих вопросах нам пойдут навстречу.

– Еще одна весьма болезненная проблема – оборудование для виноделен, ведь более чем на 70-80% оно импортное. Меняется ли сегодня это соотношение в пользу отечественных производителей?

– Есть еще сельхозмашины, тракторы, навесное оборудование для ухода за виноградниками, и здесь вы правы: 70%, а то и 80% этих механизмов импортного производства. Какие-то машины делаются в России, их совсем немного, и в последние годы все старались купить что-то на Западе. Но устройства ломаются, их приходится ремонтировать, нужны запасные части. Сейчас многие предприятия ищут возможности разместить на российских машиностроительных заводах заказы на необходимые запчасти и узлы, чтобы уже купленное оборудование не простаивало. Мы все сегодня в поиске ответа, как жить без импорта. 24 февраля произошло совсем недавно – прошло еще слишком мало времени, чтобы кого-то найти и договориться. Пока не могу твердо сказать, что уже есть какие-то договоренности. Но работа идет, и хочется надеяться, что положение стабилизируется.

– С оборудованием для виноделия такая же ситуация?

– Да, примерно такая же. Емкости из нержавеющей стали в той или иной комбинации можно, наверное, сварить в России, хотя для их комплектации требуется еще целый ряд узлов,

НОВОСТИ



LADOGA повторно снижает цены

Компания LADOGA объявляет об очередной корректировке цен на импортную продукцию в сторону снижения (до 10%) в связи с укреплением курса рубля по отношению к резервным валютам. Как и неделей ранее, снижение коснется и отпускных цен, и цен на полках винотек LADOGA Wine.

Обновленные цены учитывают, кроме курса рубля, корректировки других параметров, влияющих на себестоимость продукции: закупочные цены и условия работы с поставщиками, оборачиваемость продукции с учетом увеличенных сроков доставки, стоимость и условия работы с логистическими компаниями. LADOGA также пересмотрела подход при формировании добавленной стоимости, что в комплексе привело к существенному снижению цен относительно пиковых значений марта.

«Мы рассчитываем, что все звенья товаропроводящей цепочки – наши партнеры в рознице и опте – также снизят наценки на продукцию, импортную компанией LADOGA, для формирования привлекательных для конечных покупателей цен. Это очень важно и актуально в нынешних условиях, так как потребитель начал тщательнее планировать свои траты. Наша компания системно реализовывает подход к гибкому ценообразованию в зависимости от реальной экономической ситуации в коротком периоде, что позволяет учитывать интересы всех участников сделок и конечных покупателей», – комментирует президент компании LADOGA Вениамин Грабар.

Улучшение или хотя бы сохранение нынешних условий экономического климата даже в краткосрочном периоде позволит пересматривать ценовую политику в дальнейшем.



Открыты вакансии ПРОДАВЕЦ- КОНСУЛЬТАНТ

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

Обязанности:

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

Требования:

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

Условия:

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

Контактная информация:

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



Винная школа «MAREX»

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

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

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

и призеры различных Конкурсов сомелье городского и всероссийского масштаба

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

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

НОВОСТИ



Кто стал лучшим логистом

алкогольного рынка?

15 апреля в рамках Первой конференции «Логистика алкогольного рынка», которая прошла в Москве, в отеле The Ritz-Carlton Moscow, были подведены итоги Ежегодного общероссийского FMCG-опроса в алкогольной отрасли Supply Chain Alco Survey 2022.

Руководители логистики поставщиков алкоголя и ритейлеров оценили партнеров и выбрали лучших в цепочках поставок по итогам 2021 года. Они оценивали ключевые бизнес-метрики: уровень сервиса, своевременность поставок, качество заказа, эффективность совместного прогнозирования и многие другие. Участники дали открытую обратную связь по стратегическим планам и возможностям для улучшений. Обратная связь и результаты оценок – основа для построения win-win цепочки поставок, что является одним из главных фокусов опроса.

Всем участникам проекта, проходящего на безвозмездной основе, предоставлены описания метрик и вопросов, а также не только общие итоговые рейтинги поставщиков и сетей, но и детальные рейтинги по метрикам с отклонениями от лучших значений и комментариями партнеров. Это позволило осуществлять более точную оценку общих результатов и строить совместную работу по их улучшению.

Победители среди ритейлеров:

- 1-е место – «Пятерочка»
- 2-е место – «Магнит»
- 3-е место – «Глобус»

Победители среди поставщиков:

- 1-е место – «Балтика»
- 2-е место – «Мистраль Алко»
- 3-е место – «Алкогольная Сибирская Группа» и «Элида».

15 апреля 2022 года на Первой конференции «Логистика алкогольного рынка» победители опроса команды ФТС «Пятерочка» и ПК «Балтика» были награждены премией сообщества SCM Alco.

ЛЕОНИД ПОПОВИЧ: «МЫ ВСЕ СЕГОДНЯ В ПОИСКЕ ОТВЕТА НА ВОПРОС: КАК ЖИТЬ БЕЗ ИМПОРТА?»



(Продолжение. Начало на стр. 1, 2, 3) которые придется научиться делать самим. А вот механическое оборудование, которое стоит на первичке – дробилки, прессы, насосы, фильтры, практически на 100% покупается за рубежом. У себя в стране мы делаем совсем чуть-чуть, в очень небольших количествах. Линии розлива – это тоже по большому счету импорт. Ну, будем пока обходиться и работать на том, что имеется: поддерживать, ремонтировать, пытаться делать запчасти в России (умельцы у нас есть) и ждать разрешения политических вопросов. Труднее всего будет тем, кто сейчас захочет построить новое производство. В этом случае, наверное, придется полностью остановить проект и подождать, пока обстановка изменится и станет возможным купить необходимое где-то за рубежом. Сейчас все ищут пути приобретения оборудования в других странах, и какие-то пути могут

появиться, но они будут сложнее логистически, и покупка обойдется дороже. Пока трудно сказать, как пойдет этот процесс, и дать ему точную оценку.

– Очень большой объем импорта и на рынке бочек для виноделия. Возможно ли в сжатые сроки нарастить объемы внутреннего производства?

– У нас есть какое-то количество бондарен, которые делают бочки – прежде всего бондарни «Фанагории» и ряд других. Думаю, эти предприятия могут «ускориться», увеличить производство тары, и какое-то время ею можно будет обойтись. Здесь в той или иной степени просвет уже виден.

– Возьмем для примера бутылку вина среднестатистической российской винодельни. Можете сказать, сколько в ее себестоимости импорта – оборудования, саженцев и так далее – и сколько российских составляющих? Или в ней из нашего

– только виноград да труд виноградарей и виноделов?

– Не берусь это посчитать, потому что получится средняя температура по больнице, которая ничего не скажет. Если мы берем винодельню, относительно недавно сформированную, то у нее будут и новые тракторы, и новая техника, и новые линии, и новое оборудование – возможно, 2-3-летние. Такому предприятию нужно покупать только расходные материалы: удобрения для ухода за виноградником, топливо для машин да рабочие руки. Дефицитом здесь будут разве что препараты-химикаты. Какую-то химию выпускают в России, что-то производится в азиатских странах. Будем приспосабливаться и лечить болезни нашего винограда с помощью того, что есть под руками. Теперь бутылка: стекло мы прекрасно делаем в России, причем в нужном количестве. Те, кто покупал на Западе тару какой-то особой формы, станут использовать российские бутылки.

– А пробки как импортозаместить?

– Португалия и Испания остаются монополистами в производстве корковой пробки. Значит, будем с ними каким-то образом договариваться и привозить этот товар – они ведь тоже заинтересованы в продажах. Либо какой-то объем продукции начнем переводить под винт. Сегодня этот способ закупки

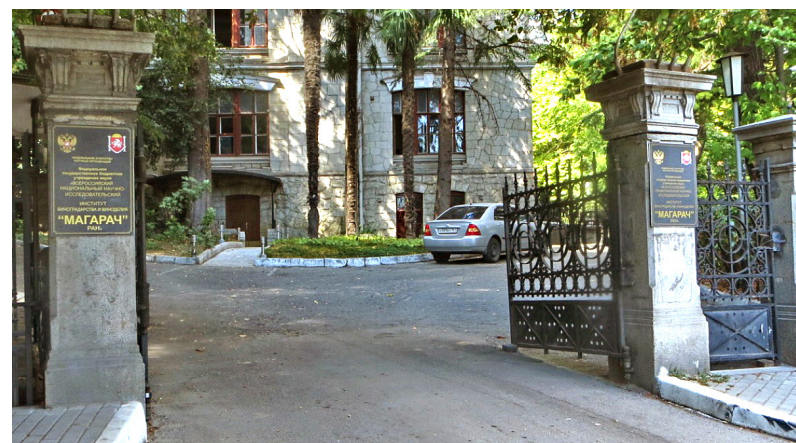
бутылок уже отработан и не требует инноваций, нужно только осуществить этот переход. Что касается бумаги, то в России много деревьев растет, и бумажные комбинаты настроены и сделают нам этикетки. Возможно, они будут не такими красивыми, как до сих пор, и тона окажутся чуть более блеклыми – ну, переживем какое-то время, пока не станем производить у себя все необходимое и не восстановимся.

– Тем более что самое главное качество – качество того, что находится в бутылке?

– Да, это, прежде всего, наш виноград, а также люди, которые этот виноград выращивают. Когда человек – искусный мастер в своем деле, он всегда может найти какой-то вариант решения проблемы. В России очень сильные виноделы, и я не сомневаюсь, что все препятствия, которые будут возникать у них на пути, они как-то обойдут. И мы получим вино того качественного уровня, к которому уже привыкли.

– Несколько лет назад, еще до принятия закона о запрете балка, вы говорили, что Россия может обеспечить себя собственными виноматериалами только на 30%. Изменилась ли эта ситуация к сегодняшнему дню?

– За эти годы производство у нас подросло, и можно сказать, что мы уже



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

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

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

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

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

Контактная информация:

Наталья Бурова, тел.: +7 (812) 313-12-18, доб. 143. burova@ladogaspb.ru



ENJOY OUR GREAT BRANDS RESPONSIBLY!

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. Кораблестроителей,
д. 31, кор. 2, оф. 3.

Телефон: (812) 967-16-54,
e-mail: editor@provina.ru
Распространяется бесплатно
посредством e-mail рассылки
участникам винного рынка.



вышли на 50%. По итогам прошлого года на полках магазинов примерно половина продаваемого вина была сделана из российского винограда, а вторая половина – импорт, бутылированный за рубежом. А игристые вина из российского винограда произведено еще больше – около 60%. Уже можно твердо сказать, что мы «закрываем» половину своих потребностей. Если взять продажи в магазинах за 100%, то 50% этих продаж мы можем обеспечить за счет винограда, выращенного в России.

– А какую долю на рынке составляет импортный балк? Его все-таки еще завозят?

– Может, один-два производителя и завозят – для себя, для изготовления винных напитков, но это такое мизерное количество, что о нем бессмысленно говорить. Я не знаю никого, кто бы завозил импортный балк.

– То есть мы искоренили это «зло»?

– Да, уже можно говорить, что все вино, произведенное в нашей стране, изготовлено из винограда, выращенного в России.

– Какие еще законы и законодательные акты направлены на помощь российским аграриям, в частности виноделам? Каких подобных мер стоит ожидать в ближайшее время?

– У нас есть 468-й Федеральный закон, есть поправки к нему. Но принятие закрепленных в нем базовых вещей требует пересмотра как минимум шести, семи или даже восьми противоречащих ему российских законов и подзаконных актов. Однако этого пока не происходит. Даже те поправки, которые внесены в 171-й закон, до конца не перекрывают всей потребности в поправках. До сих пор – уже третий год – выходят постановления

правительства во исполнение 468-го ФЗ. Правительству и Министерству сельского хозяйства нужно продолжать плановую работу по изменению действующих нормативных актов, приводя их в соответствие с законом «О виноградарстве и виноделии в Российской Федерации». Только когда весь круг нормативной документации будет полностью соответствовать тому, что записано в законе № 468-ФЗ РФ, и тогда все это – в комплексе – поможет аграриям и виноделам.

– Не планируется ли принятие каких-то оперативных, связанных с текущей ситуацией, законодательных актов?

– В Думе находится несколько законопроектов, но они пока отложены – депутаты сейчас заняты самыми неотложными задачами. Поэтому делать прогнозы по этой тематике я не могу. Но работа ведется. Министерство сельского хозяйства внесло интересные поправки в закон о рекламе, которые должны нам помочь. Недавно на экспертном совете при Комитете по экономике Госдума обсуждала целый ряд возможных изменений в законы. Эти изменения направлены на облегчение жизни крестьянско-фермерских хозяйств, предприятий по строительству инфраструктуры виноделен, а также туристической инфраструктуры, призванной развивать и совершенствовать экотуризм. Перспективы представляются благоприятными, но будет ли все это принято, и если будет, то когда, я не знаю.

– Что касается рекламы – средствам массовой информации все-таки разрешат рекламировать российские вина, или до этого еще далеко?

– Пока далеко. Существовал проект изменений, о котором многие помнят. В случае их принятия в местах, где

производят виноград и вино, разрешалось бы устанавливать вдоль дорог рекламные баннеры. Так вот этот проект до сих пор только обсуждается. А больше мне пока ничего об этом не известно.

– Два года назад, в начале пандемии, мы обсуждали вопрос, касающийся дистанционной торговли вином. В этом направлении будто бы даже были сделаны какие-то первые шаги. Насколько они оказались успешными?

– Нет, ничего не было сделано. Дистанционную торговлю в законодательном плане свели в конечном итоге к тому, что необходимо провести эксперимент с «Почтой России». И этот эксперимент, насколько я знаю, еще даже не начинался, только готовится.

– Опять мешает наша медлительность в принятии законов? Тема-то хорошая и перспективная, предполагающая в том числе возможность дополнительного заработка для небольших виноделен.

– Развитие в России торговли через интернет на протяжении последних пяти-шести лет мешает позиция Минздрава, который категорически не приемлет дистанционную форму продаж. Предлагались очень интересные проекты законов и изменений, но Минздрав их не пропускает, именно из-за этого все и тормозится. Пока дистанционная торговля алкоголем невозможна.

– Как, по-вашему, будет развиваться российское виноградарство и виноделие в ближайшие 3-5 лет? Можете поделиться своим видением?

– Виноградарство и виноделие России будет развиваться неуклонно и поступательно, в этом у меня нет сомнения. Мы не для того создаем сейчас пи-

томники, а бизнес не для того тратит деньги, чтобы потом эти питомники не работали. Появятся питомники, потом они вырастят необходимое количество саженцев, и мы с каждым годом будем высаживать их все больше и больше. Потихоньку наростим виноградное поле таких размеров, которые позволят производить виноград и делать вино в необходимых для России объемах. Покупательский спрос на вино у нас неудовлетворен, и пока он остается таковым, у отечественного виноделия будет база для роста.

– А каких изменений ожидаете в области технологического обеспечения?

– Очень большие надежды возлагаем на нашу науку – она жива, будет развиваться и, думаю, сможет и дальше поддерживать производство новыми научными идеями и инновациями. Будем находить в мире наилучшие решения, что-то заимствовать, осмысливать, использовать – в общем, продолжать то, что мы делаем сейчас.

– Могут ли западные поставщики полностью прекратить импорт вина в нашу страну? Или наоборот – может ли Россия поступить с винами, как в свое время с зарубежной сельхозпродукцией?

– Ситуация может сложиться любая, но она мало волнует наших производителей. Главное, чтобы мы смогли в этом году вырастить урожай, собрать его, посадить гектары новых виноградников и продолжить продавать вино россиянам. Я считаю, что они благосклонно относятся к вину отечественного производства, поэтому задача у нас одна: делать российское вино как можно лучше и выпускать его как можно больше – на радость нашим покупателям.



НОВОСТИ



Вышел 2-й том «Виноделия Российской империи...»

Вышел из печати второй том книги историка Алексея Синеева «Виноделие Российской империи конца XIX – начала XX века: Краткая история в лицах, фактах, этикетках». По словам автора, во втором томе представлено виноделие и винокурение всех национальных территорий, входивших в Российскую империю до 1917 года.

Также в книге содержится информация о Желтороссии, как неофициально называлась территория, прилегающая к Китайской Восточной железной дороге (КВЖД).

В книге собран уникальный материал, ранее нигде не публиковавшийся.

Множество фотографий национальных виноделов, сканы их винных этикеток, по крупицам собранные сведения о виноделах, большое количество исторических материалов, которые знакомят читателей с увлекательной историей развития виноделия и винокурения Российской империи XIX – начала XX века.

Выходу книги во многом способствовала финансовая поддержка партнеров, которых найти в настоящее время оказалось непросто. Благодаря подвижности таких компаний, как «Южная винная компания» (ГК «Очаково»), ЛВЗ «Тейси», виноторговая сеть «Винотека», стал возможен выход этой книги.

Книга издана в твердом переплете объемом 506 страниц, формат книги точно такой же, как и первого тома – размером 215x255 мм на меловой бумаге с цветными иллюстрациями. Свободная продажа книги начнется в мае, после того как будет закончена рассылка подписчикам.

В розницу книга не поступит, а будет распространяться через партнерские виноторговые организации и на винодельческих предприятиях.

В МОСКВЕ ОТКРОЮТ «САДЫ И ВИНОГРАДНИКИ РОССИИ И СНГ»

крупнейших виноградарств, промышленных садов, ягодных плантаций, питомников России и стран постсоветского пространства.

В этом году участники вновь встретятся для обсуждения стратегий развития и выработки антикризисных решений в индустрии, заключения новых взаимовыгодных контрактов, обмена опытом между ключевыми игроками рынка и привлечения инвестиций в отрасль.

Планируется, что в юбилейной выставке «Сады и виноградники России и СНГ» примут участие более 400 компаний, которые представят около 50 крупнейших инвестиционных проектов по виноградарству, промышленному фруктовому садоводству и ягодоводству со сроком реализации до 2025 года и позднее. Среди них будут

презентованы проекты по модернизации и закладке виноградарств, по переработке продукции и выпуску вин в Краснодарском и Ставропольском краях, а также в Крыму.

В рамках этого форума также состоится пленарное заседание и дискуссия с участием представителей региональных министерств сельского хозяйства, которые представят анализ результатов и прогнозы на 2022–2023 гг. в рамках программы ускоренного развития виноградарства и плодово-ягодной отрасли, а также расскажут о государственной политике и грантовой поддержке отрасли.

Вместе с тем планируется обсудить инновационные направления в отрасли виноградарства и садоводства с обсуждением примеров успешного внедрения современных технологий

и презентацией проектов по закладке виноградарств и плодово-ягодных садов, строительству и модернизации плодохранилищ и других агропромышленных комплексов.

Еще одним важным пунктом в программе мероприятия станет специализированная фокус-сессия «Агрономия винодельческой отрасли и виноградарства в России», участники которой обсудят органические принципы виноградарства, традиционную и биологическую системы защиты многолетних насаждений.

На выставке будут представлены и мероприятия нового формата, которые включают в себя встречи с представителями торговых сетей и дают возможность рассказать о своей продукции и обсудить условия сотрудничества. Также в числе новаций – программа «Стратегии повышения

продаж: развивающийся агротуризм и современные инструменты маркетинга».

Завершит выставку «Сады и виноградники России и СНГ» церемония награждения компаний-производителей виноградарского и плодово-ягодного сектора в соответствующих номинациях.

Запросить дополнительную информацию Вы сможете здесь:

<https://www.gardensforum.ru/zayavka-na-dopolnitelnuyu-informatsiyu/>

Организатор: Vostock Capital.
Тел.: +7 495 109 9 509 (Москва)

E-mail: Events@vostockcapital.com

Официальный сайт: www.gardensforum.ru



С 31 мая по 2 июня в Москве, в отеле «Балчуг Кемпински», будет проходить 5-й юбилейный международный форум и выставка «Сады и виноградники России и СНГ». Эта международная площадка традиционно объединяет владельцев и руководителей

НОВОСТИ



Производители и ритейлеры встретятся на NEVA BUYERS WEEK

21-22 июня 2022 года в Санкт-Петербурге состоится крупнейшая встреча производителей и ритейлеров NEVA BUYERS WEEK-2022 – ежегодное ключевое событие для профессионалов рынка розничной торговли.

Именно на этом мероприятии поставщики со всей России смогут представить свою продукцию оптовым закупщикам и крупнейшим торговым сетям, а ритейлеры – обновить ассортимент своих магазинов новыми продуктами питания отечественных производителей. В рамках проекта NEVA BUYERS WEEK-2022 пройдут следующие мероприятия:

- Международная выставка «Белые ночи» – экспозиция компаний – производителей и поставщиков продуктов питания и непродовольственных товаров для сетевой розницы и HoReCa;
 - Центр Закупок Сетей™ – прямые индивидуальные переговоры с закупщиками 120 российских региональных и федеральных сетей, HoReCa и дистрибьютерами;
 - Всероссийский форум «Поставщик в сети» – 30 экспертных выступлений по текущему анализу рынка ритейла, поставкам в сети и онлайн-продажам;
 - Цикл открытых семинаров для ритейла «Формула успеха в ритейле»; В программе для участников запланирована неформальная вечерняя встреча на теплоходе с закупщиками сетей и экскурсии.
- Планируется, что участие в NEVA BUYERS WEEK-2022 примут представители около 100 розничных сетей со всей России, более 300 производителей товаров FMCG, 90 спикеров и экспертов деловой программы.

Подробнее на сайте:
www.buyersweek.ru

АНДРЕЙ ДАЛЬНОВ: «СБОР ВИНОГРАДА В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ ВЫРОС В 2 РАЗА!»

Западные санкции уже начали распространяться и на отечественное виноделие. В список запрещенных поставок в дополнение к технике и оборудованию попали и саженцы винограда. О том, как сложившаяся ситуация может повлиять на винный рынок России и ценообразование на нем, газете Wine Weekly рассказал руководитель Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка Андрей Дальнов.

– В 5-м пакете санкций был введен запрет на импорт саженцев. Насколько российское виноградарство сегодня зависит от зарубежных саженцев? Какой объем саженцев сегодня может заместить Россия? И в каких странах наши виноделы смогут закупать саженцы?

– По нашим данным, в 2021-м году в Россию было импортировано 730 тонн саженцев винограда на сумму 11 млн долларов, из них треть было поставлено из Сербии, самого крупного поставщика на данный момент. Еще чуть более 50% поставок лоз в натуральном выражении пришли из стран ЕС: Италию, Францию, Австрию, Испанию и другие. Есть небольшие поставки из стран ближнего зарубежья: Молдовы, Беларуси, Узбекистана, Киргизии, Азербайджана. Однако они занимают не более 10% от общего объема поставок в нашу страну. Хорошие перспективы по дальнейшему наращиванию импорта действительно есть у Сербии, с которой у России исторически сложились культурные, экономические и торговые связи.

– В последние годы многие крупные винодельни активно развивали собственные питомники. Насколько это может решить проблему в кратко- и среднесрочной перспективе?

– Посадочный материал отечественного производства – реальная аль-



тернатива закупкам импортных саженцев. Он больше адаптирован к почвенно-климатическим условиям регионов России. Отечественные производители саженцев уже готовы обеспечить российских виноделов высококачественными саженцами отечественного производства, по фитосанитарному состоянию превосходящими импортные.

– Смогут ли помочь в этой ситуации наши селекционные научные центры, например, «Магарач», НИИ в Ростовской обл. и другие? Можно ли сказать, что для них в связи с объявленными санкциями открываются

дополнительные возможности?

– Сложившаяся геополитическая ситуация – это не столько временные трудности, сколько действительно время возможностей, в том числе и для развития партнерства между селекционными центрами и питомниками.

– Еще один весьма болезненный вопрос касается производства оборудования, которым оснащены наши винодельни, изготовлено на Западе. Какую долю в этом объеме занимают отечественные производители? Удастся ли им принять активное участие в процессе импортозамещения

западного оборудования? Чего им для этого не хватает?

– Большая часть оборудования, которым оснащены винодельни в России, изготовлена в Европе, в основном, в Италии. На данный момент производственные площадки виноделен технологически полностью оборудованы, но при увеличении объемов производства нужно будет искать альтернативные ресурсы поставки оборудования и выстроить новые логистические цепочки. В новой волне импортозамещения производству технологических линий для продуктов питания будет уделяться большое внимание.

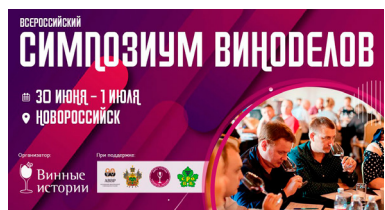
– В каких еще направлениях наши виноделы сильно зависят от импорта? Пробки, бутылки, бочки и т.д. Возможно ли здесь также увеличить объемы импортозамещения?

– Подавляющее большинство производителей вина используют российскую бутылку. В текущей ситуации в России может произойти унификация винных бутылок, консолидация в закупках. Это существенно снизит затраты на отдельную единицу тары.

По оценке экспертов Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка, российские виноградары и винодельни обладают достаточной широтой возможностей по замещению необходимых комплектующих, упаковки, а также средств защиты лозы, дрожжей и ферментов для брожения. Например, натуральную пробку игроки рынка планируют закупать в Африке либо с привлечением стран-посредников. Одним из вариантов может стать переход производителей на винтовую пробку, которая изготавливается из отечественного алюминия, либо пористую пробку.

У большинства винодельческих хозяйств запасов импортных материалов хватит на длительное время продуктивной работы. Кроме того, есть альтернативы для замещения оборудования – например, французские бочки можно частично заменить

СИМПОЗИУМ ВИНОДЕЛОВ С НОВА ПРОЙДЕТ В НОВОРОССИЙСКЕ



С 30 июня по 1 июля 2022 года в Новороссийске, в конгресс-холле отеля «Хилтон Гарден Инн», будет проходить III Всероссийский симпозиум виноделов, который соберет на своей площадке не только виноделов и виноградарей из разных регионов России, но и представителей науки, поставщиков технологий и оборудования.

В ходе двухдневного мероприятия планируется проведение различных семинаров и профессиональных дегустаций.

Каждый, кто работает в виноделии, подтвердит, что не бывает ни одного года, который был бы абсолютно похож на предыдущий. Каждый год – новый вызов для виноградаря и винодела. Нужно успевать реагировать и на изменение климата, и на потребительские предпочтения, и на экономическую ситуацию.

Последние 15 лет виноделие России развивается семимильными шагами. Но до недавнего времени в нашей стране не существовало единой большой площадки, на которой виноделы могли бы регулярно встречаться и обмениваться опытом с коллегами. Именно с этой целью в 2019 году был создан Всероссий-

ский симпозиум виноделов. Ведь для развития любой отрасли необходимо консолидировать знания, обогащаться ими и проверять все на практике.

Главной повесткой сезона 2021 года стали погодные сюрпризы, с которыми столкнулись виноделы и виноградары. А весна 2022 года поставила перед специалистами отрасли новые технологические задачи, которые важно обсудить всем вместе.

Программа первого дня симпозиума виноделов традиционно сформирована с большим количеством лекций и выступлений экспертов. Второй день будет максимально практическим, со множеством дегустаций. Одной из тем симпозиума станут глобальные и региональные климатические изменения, которые ежегодно вносят свои корректировки в работу виноделов и виноградарей.

К участию в мероприятии приглашены климатологи ведущих институтов России. Также своим опытом поделятся специалисты винодельческих хозяйств.

В другой теме будут рассмотрены новые проекты в области технологии виноделия, которые сегодня разрабатываются в России. Это и производство дрожжей, и лабораторные исследования вин на предмет сортового состава. Также в программе симпозиума запланирован доклад о генетике российских автохтонных сортов.

Для виноградарей в этом году запланирована полевая демонстрация сельскохозяйственной техники, а также сессия, на которой участники обсудят программу государственного контроля в области безопасного обращения с пестицидами и агрохимикатами, вступающую в силу с 1 июля 2022 года.

«В 2021 году в симпозиуме приняли участие более 130 специалистов из всех винных регионов страны. Обсуждения актуальных вопросов продолжались даже в перерывах между семинарами. Во второй день симпозиума мы организовали масштабную дегустацию вин из Красностопа. И у нас получилось создать жаркую дискуссию среди участников дегустации. Мы надеемся, что программа этого года будет такой же интересной и формат открытого общения станет визитной карточкой Всероссийского симпозиума виноделов, – говорит Анна Бучацкая, руководитель проекта.

По вопросам участия и партнерского сотрудничества просим вас связаться с оргкомитетом проекта:

Анна Бучацкая +7-918-211-21-88
e-mail: anna@winestories.pro



продукцией из кавказского дуба отечественных бондарен. У виноделов есть определенный запас времени, чтобы проработать альтернативные варианты поставок, поменять поставщиков и оптимизировать логистику.

– Россия может себя обеспечить собственными виноматериалами только на 50%. Как, по вашим прогнозам, эта ситуация будет меняться в ближайшие годы?

– Валовой сбор винограда в России за последние 10 лет вырос в 2 раза, до 750 тыс. тонн, а площадь виноградников – в 1,5 раза, до 98 тыс. га. Согласно экспертным оценкам, для

полного обеспечения российских виноделов отечественным сырьем необходимо нарастить площадь виноградников на 100 тыс. га. Для того чтобы достичь этого показателя к 2030 году, площадь виноградников необходимо ежегодно увеличивать на 8%. Для сравнения: за последние 10 лет площадь росла со средним темпом +4% в год. Если решить проблему недостатка отечественного посадочного материала с помощью увеличения мощностей существующих крупных питомников, создания виноградарскими хозяйствами собственных питомников и соответствую-



ющей государственной поддержки, темпы прироста площадей под виноградники вполне можно удвоить и достичь необходимого показателя к 2030 году.

– Большинство российских виноделов очень зависит от импортных составляющих при производстве вина. Как это обстоятельство будет влиять на ценообразование и не приведет ли к значительному росту цен?

– Сложившаяся ситуация стала поворотной для большинства российских производителей, в том числе и виноделов – пришлось пересматривать планы продаж и поставок, проводить аудит складских запасов, пересматривать договоренности с клиентами. Но в то же время сложившая ситуация послужит драйвером импортозамещения в данной отрасли и даст толчок к развитию не только отечественного виноделия,

делам? Каких мер можно ожидать в обозримой перспективе?

– Мы считаем, что сейчас наступило время возможностей для российских виноделов. Для достижения поставленных амбициозных целей важна господдержка, в том числе через кредитные организации. В рамках такой поддержки существует программа субсидирования процентной ставки по краткосрочным кредитам на срок до 12 месяцев для пополнения оборотных средств виноградарских хозяйств и по инвестиционным кредитам. Россельхозбанк предоставляет сельхозпредприятиям и КФХ льготные кредиты на производственные цели. Это будет способствовать минимизации влияния на цену конечного продукта.

– Как будет развиваться ситуация в российском виноградарстве и виноделии в ближайшие 3-5 лет?



но и смежных с ним отраслей, обеспечивающих виноградарей расходными материалами, комплектующими, удобрениями, средствами ухода за виноградниками.

– Планирует ли государство и РСХБ каким-то образом помочь тем компаниям, которые занимаются импортозамещением в виноградарстве и виноделии? Возможно ли сегодня принятие каких-либо государственных программ поддержки этой отрасли? Какие программы поддержки и кредитования РСХБ может уже сегодня предложить российским виноградарям и вино-

Объемы производимого качественного российского вина уже сейчас обеспечивают потребность рынка более чем наполовину. С учетом введенных торговых и логистических ограничений для российских производителей освободилась большая ниша как в ритейле, так и в сегменте HoReCa, появилась возможность улучшить позиции на отечественном рынке и занять полки, место на которых прочно занимали зарубежные поставщики. Дальнейшее развитие отрасли, а также винного туризма позволит в перспективе 5 лет полностью заместить импортные аналоги.

НОВОСТИ

Как поехать в «Винный тур с лучшим сомелье»?

Президент Российской ассоциации сомелье Алексей Сидоров и победитель Российского конкурса на звание «Лучший сомелье России» 2013 года Владислав Маркин запускают новый проект «Винный тур с лучшим сомелье».

Организаторы предлагают участникам отправиться в трехдневный тур по винодельням и виноградникам Юга России, с посещением самых топовых и прогрессивных хозяйств. Поездка подразумевает полную программу «под ключ» на все дни участия, включая правильные трансферы, гастрономические рестораны, аперитивы, экскурсии, топ-отель, сопровождение профессионального сомелье, эксперта, преподавателя винной школы, дегустатора.

Первый винный тур планируется в Краснодарский край. В ходе тура его участники смогут посетить самые продвинутые и концептуальные винодельни края, лично познакомиться с первыми лицами хозяйств, а также продегустировать премиальные и лимитированные линейки вин, которые трудно встретить в общем доступе. В местных гастрономических ресторанах гости попробуют локальные продукты, которые будут подобраны шеф-поваром, а также посетят некоторые фермы по их производству.

Все трансферы будут осуществляться на новом комфортабельном микроавтобусе Mercedes Sprinter, а время в дороге будет занято рассказами о регионе, винах, способах производства, терруарах, правилах дегустации, конечно же, в сопровождении с подобранными винами.

Винная часть поездки будет немного разбавлена морской прогулкой на яхте. Пикник на природе и дегустации на виноградниках тоже будут в программе.

Это первый «Винный тур с лучшим сомелье», и пройдет он в Краснодарском крае. В дальнейшем туры планируются в Армению, Азербайджан, Грузию и другие доступные на текущий момент для путешествия страны! Зарегистрироваться для участия в «Винном туре с лучшим сомелье» Вы сможете, оставив свою заявку на сайте:

www.sommelier.ru

В АКЦИИ «ДНИ РОССИЙСКИХ ВИН» ПРИМУТ УЧАСТИЕ 17 ТЫС. МАГАЗИНОВ



6 апреля в Москве состоялось торжественное открытие Всероссийской акции «Дни российских вин», а также дан старт «Фестивалю российских вин» в винном баре «Винный базар». Акция продлится до 1 июня включительно.

Свое участие в ней подтвердили около 17 тысяч магазинов из 66 регионов России, среди которых – крупные розничные сети «Перекресток», «Карусель», «Пятерочка», «Ашан», «Лен-

та», «Дикси», «Магнит», «Азбука вкуса» и другие.

Формат участия в акции каждая торговая сеть или магазин определяет самостоятельно. В рамках акции «Дни российских вин» покупателей ждут презентации вин российского производства, специальные условия покупки, скидки, дегустации, конкурсы, подарки за покупки и многое другое.

Акция открыта и в HoReCa – Роскачество совместно с ресторанной группой «Bazar Family» запускает «Фестиваль российских вин». В винных картах ресторанной группы расширяется перечень российских вин, а на протяжении акции в барах и ресторанах можно будет пробовать эти вина и участвовать в дегустациях и лекциях виноделов, производителей и экспертов «Винного гида России».

Акция проходит пятый год подряд, она призвана поддержать отечественных

производителей качественного вина, которые заняли достойные места в «Винном гида России», выделив их на полке, а также привлечь внимание потребителей к российским винам и отрасли в целом. «Винодельческая отрасль – один из драйверов роста потребительского рынка России, отечественное вино ни в чем не уступает западным аналогам ни в одном сегменте. «Дни российских вин» – это акция, которая призвана познакомить россиян с лучшими производителями российского вина. При этом уже сегодня мы наблюдаем, как растет интерес к российским винам: они заняли уверенную позицию на внутреннем рынке и продолжают завоевывать доверие покупателей», – отметил статс-секретарь, заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации Виктор Евтухов. При разработке проведения акции «Дни российских вин» эксперты

отобрали порядка тысячи трехсот наименований продукции, которая гарантированно сделана из винограда, выращенного в терруарах наших винодельческих регионов. В последние годы виноделие в России сделало серьезные шаги по реализации собственного потенциала: сегодня вино производится преимущественно из собранного в нашей стране винограда, а не из импортных вино-материалов.

Результаты проведенного Роскачеством исследования показали, что за последний год доля россиян, доверяющих качеству российского вина, выросла на 9 пунктов и достигла 48%. Кроме того, исследователи отметили рост значения известности места производства вина как фактора его выбора – 72% потребителей считают этот критерий значимым. Важным изменением, которое отметили аналитики, стало смещение акцента с низкой

цены российского вина как основного фактора выбора на качество.

«Лейтмотивом акций этого года стала фраза «Открывая российское качество». Тем самым мы формируем у потребителей осознанный выбор и, как следствие, культуру потребления вина. Напомню, Роскачество в рамках «Винного гида России» ежегодно проводит независимые дегустации с присвоением рейтинга российским винам. По рейтингу «Винного гида России», в 2021 году более 70% вин соответствуют опережающим требованиям качества – именно их мы и рекомендуем к покупке. В то же время мы продолжаем отмечать интерес потребителей к российскому вину. Раздел «Винный гид России» на сайте rsk.gf ежедневно посещает более 12 тысяч человек. Общая аудитория проекта – свыше 40 млн», – сказал Максим Протасов, руководитель Роскачества.

Западные санкции не обошли стороной и российские винодельни, многие из которых уже столкнулись с различными сложностями и проблемами. О том, как работают в этих условиях винодельческие компании, газете Wine Weekly рассказали их руководители, которые приняли участие в небольшом опросе.

1. Насколько ваша винодельня зависит от импортных составляющих?
2. Как вы планируете решать вопросы импортозамещения?



Александр Кретов,
управляющий акционер
ГК «Ариант»

1. Конечно, у нас, как и у всех сейчас, есть определенные сложности. Произошло существенное удорожание всех комплектующих товаров и материалов, по некоторым из них разорваны логистические цепочки в поставках. На паузе стоит сейчас экспортное направление. Из-за роста цен на импортную бумагу у российских производителей возросла цена за этикетки. Все это, безусловно, будет отражаться на конечном продукте.

2. Мы приложим максимум усилий, чтобы российское вино, уже ставшее синонимом высокого качества, оставалось доступным для россиян. Выпуск продукции и поставки в торговые сети страны идут в соответствии с годовым бизнес-планом. Сейчас мы ищем варианты оптимальной логистики, рассматриваем все возможные пути доставки, меняем поставщиков. Например, винные бутылки мы уже давно используем российского производства, из-за рубежа шла лишь часть, замена их – вопрос времени.

Позиция «Кубань-Вино» сильна в плане импортозамещения – у нас есть свой питомник саженцев. В этом году мы увеличиваем производство питомника. Саженцы будут использованы не только для собственных нужд, но и для реализации российским винодельням.



Павел Титов, президент Группы компаний «Абрау-Дюрсо»

1. Безусловно, при производстве продукции «Абрау-Дюрсо» задействованы зарубежные комплектующие.

КАКОЕ ВЛИЯНИЕ ОКАЖУТ САНКЦИИ НА РОССИЙСКОЕ ВИНОДЕЛИЕ?

Например, винная пробка импортируется из Португалии, но мы располагаем годовым запасом. Это дает нам время на решение данной задачи. Высокоспециализированная виноградарская техника не производится в России. Еще два урожая мы сможем пройти на существующей технике, а вот дальше будет сложно.

2. По сырьевой базе мы практически не зависим от импортных составляющих – у нас большие площади собственных виноградников, которых достаточно для обеспечения виноградарства. Также мы планируем открытие собственного питомника саженцев для своих нужд.

Также раньше мы пользовались импортными удобрениями и средствами ухода за виноградниками, но есть и отечественные альтернативы, вопрос только в наличии необходимых объемов и доступности. Но, поскольку мы – крупные покупатели, мы остаемся в приоритете у поставщиков, так что справимся.



Елена Костенко, генеральный директор ООО «Агрофирма «Золотая Балка»

1. Импорт в создании вин не является краеугольным камнем. «Золотая Балка» закупает саженцы и энопрепараты и в Европе – Италии, Франции, Сербии, Австрии, и в питомниках Крыма и Краснодарского края. Для весенней кампании все необходимое было закуплено заблаговременно, и посадка винограда сейчас идет в полном соответствии с планом.

Но в ближайшем будущем на сельскохозяйственном рынке ожидается дефицит. Европейские поставщики уже сообщили о нарушении логистических цепочек, они переводят договоры на условия полной предоплаты, не давая при этом гарантий доставки саженцев в Россию. В свою очередь, отечественные питомники не покрывают спрос виноделен. Для того, чтобы полностью закрыть вопрос с импортозамещением саженцев и удобрений, нужно несколько лет.

За рубежом закупалась также проволока для мюзле, фольга для колпачков, другие комплектующие и расходные материалы. Этикетки печатаются в российской типографии, но краски и бумагу, в том числе дизайнерскую, также ранее закупали в Европе. Сейчас «Золотая Балка» ищет альтернативу импортным материалам в России, тестирует отечественную продукцию.

Еще одно направление, в котором

без импортных комплектующих не обойтись, – обслуживание материально-технического парка. Он был кардинально обновлен: с 2016 года винодельня использует европейское высокотехнологичное оборудование, которое требует своевременного техобслуживания. Вместе с этим у Севастополя есть восьмилетний опыт жизни в условиях ограничений: запчасти все равно поставляются из-за рубежа. Ужесточение санкций делает этот процесс более ресурсозатратным.

2. Несмотря на это, ограничения, с которыми сегодня приходится сталкиваться, могут стать отправной точкой для выхода винодельческой отрасли на новый уровень. Дефицит импортных материалов означает постепенный переход на российский производственный цикл – от лозы до бокала, от высадки и сбора винограда до его переработки, создания вин и их поставок на отечественный рынок.

Уже сейчас можно констатировать: спрос на вина «Золотой Балки» в фирменных магазинах растет: за последний месяц выросла и аудитория покупателей, и сумма чека – люди стали интересоваться российским вином и покупать больше.



Максим Шорников, генеральный директор Торгового Дома винодельни Chateau Cotes de Saint Daniel

1. При производстве вин Chateau Cotes de Saint Daniel, конечно же, используется импортное оборудование и комплектующие. В первую очередь – это стеклобутылка, корковая пробка, качественная бумага для этикетки. На розлив 2022 года комплектующие были закуплены заранее, поэтому актуален вопрос розлива в 2023 году, до которого мы планируем найти на рынке схожие по внешнему виду и качеству комплектующие. Для нас, в первую очередь, важно качество материалов, так как продукция позиционируется в премиальном сегменте.

Для выдержки мы используем французские баррики объемом 225 литров, которые также были закуплены в начале года в необходимом объеме и уже пополнили наш бочковой парк.

2. Сейчас в экспериментальном порядке мы пробуем бочки российского производства, и нужно признать, что появилась очень достойная продукция. Для ухода за виноградниками, для лаборатории винодельни есть

варианты импортозамещения отечественной продукцией, включая моторное масло для техники, реактивы и прочее.

Большая часть саженцев из европейских питомников уже высажена, подрастают молодые виноградники. Но при этом необходимо отметить, что сейчас мы также готовимся к получению саженцев, которые были выращены в Краснодарском крае и будут высажены у нас на отдельных участках.



Михаил Николаев, управляющий партнер проекта «Долина Лефкадия»

1. Есть вещи, которые мы закупает за рубежом. Это, например: бочки (часть вин мы выдерживаем во французских бочках), пробки, некоторые бутылки, колпаки, бумага и картон, а также комплектующие для некоторых тракторов и агрохимия.

2. Мы планируем менять технологические решения и дизайн упаковок. И в целом делать все, чтобы меньше зависеть от импортных комплектующих. Однако есть вещи, которые невозможно импортозаместить без усилий целой отрасли – узкие трактора, агрохимию, некоторые бочки и пробки для тех вин, которые в них точно нуждаются.



Эмиль Омаров, генеральный директор Дербентской винодельческой компании

1. Импортная составляющая в производстве продукции компании «Дербент Вино», конечно, присутствует, в первую очередь это энология, пробка и бумага для печати этикеток. В текущей ситуации мы вынуждены пересматривать цепочку поставок и рассматривать альтернативных поставщиков.

2. Тем не менее есть вещи, которые

мы пока не готовы покупать в России, например энологию или оборудование, но за счет оптимизации затрат по другим направлениям мы стараемся сдерживать рост цен для конечного потребителя.



Валерий Захарин, владелец винодельни «Дом Захариных»

1. Мы минимально зависим от импорта. Для наших эксклюзивных вин с выдержкой 5 лет мы закупает французские бочки и бутылки. Плюс покупаем корковую пробку в Португалии. В этом году мы посадили саженцы на площади 140 га, которые были приобретены в Сербии и Италии. Наверное, наибольший вопрос вызывают саженцы. Но самое главное, что сегодня в России серьезно занялись развитием питомников, и, я думаю, в ближайшее время эта проблема будет решена.

2. Как решать проблемы импортозамещения? Пока мы не видим каких-то серьезных проблем. Французы в ближайшие дни привезут партию бутылок, пробка поставляется. На мой взгляд, рынок закрыть невозможно! Мы свой рынок не закрываем, а это значит, что бизнес найдет выход и ручеек импорта все равно просочится.

К тому же сейчас очень много молодых, свежих вин укупориваются винтовой пробкой. Будем переходить на винт – с ним проблем никаких нет. Конечно же, наш потребитель больше любит вина, укупоренные корковой пробкой, но и здесь уже есть решения. Одно из них – укупорка экологическими пробками из полимерных материалов. Уже есть образцы со специальным устройством внутри, которое обеспечивает в т.ч. и процессы микрооксидации для выдержанных вин. Поэтому я не вижу никаких проблем.

Конечно же, санкции – это всегда плохо! Но зато сейчас резко возрос сбыт российского вина, а выросшие затраты на логистику вымоют дешевый, некачественный импорт. Очень важно, что государство сейчас уделяет большое внимание созданию питомников. Все это очень быстро приведет к снижению импортозависимости в российском виноделии. Посмотрите, как после санкций 2014 года расцвело наше сельское хозяйство. Ключевой вопрос для нас – это наличие земли. Конечно, бесспорно нужны удобрения, техника и т.д. Но главное – это земля! А она у нас есть – хорошая, плодородная, пригодная для виноградарства. Поэтому если

честно – для виноделия я вообще не вижу проблем! Ну привезут этой корковой пробки, пусть даже если будет небольшое подорожание. Да, у французов есть интересные бутылки, но будем разрабатывать свои и перейдем на российские. Я ура-патриотизмом не страдаю, но еще раз повторюсь, что я реально не вижу здесь никаких проблем.



Алан Соколов, президент Ассоциации производителей игристых вин России

1. Одним из первых проявлений санкций стали проблемы с поступлением денежных средств от российских компаний на счета европейских поставщиков. Платежи «зависают» на корреспондирующих счетах европейских банков в Испании, Германии и т.д. Возможно, это происходит из-за детальной проверки «вручную», возможно, по другим причинам. Однако повлиять на обработку денежных операций возможности нет ни у российских компаний, ни у европейских контрагентов. С 11 апреля 2022 года не прошло еще ни одного платежа. И перспективы решения этой проблемы пока не понятны.

Еще одной серьезной проблемой стало то, что в России не налажено производство материалов для качественной, в т.ч. самоклеящейся бумаги, используемой для изготовления этикеток на бутылкированную и иную продукцию. Материал для этикеток на самоклеящейся бумаге производится в Европе. Ограничения поставок и общий дефицит материала в Евро-

пе (забастовка на крупнейших производствах мирового лидера в этой области UPM с января по апрель) не позволяют системно решать проблему обеспеченности производства нужными материалами.

На фоне разговоров об импортозамещении настоящим «ножом в спину» стало неоправданное формирование цен на производимые в России сырье и материалы для внутреннего рынка с привязкой к международным биржевым значениям.

К примеру, основным сырьем для укупорки игристых вин являются стальная проволока – мюзле, и сэндвич (композитный материал из алюминия и пленки) для капсулы. Внутренние цены на металлы, используемые для изготовления указанных видов упаковки, до сих пор привязаны к ценам на Лондонской бирже металлов. При ограничении экспорта из России и, соответственно, увеличения предложения внутри страны, повышение цен на металлы многими российскими производителями воспринимается нелогично, влечет необоснованное удорожание готовой продукции, что в конечном итоге перекладывается на потребителя и сказывается на потребительском спросе.

2. Как можно решить возникающие проблемы? На мой взгляд, весьма действенной мерой может стать временное госрегулирование цен на сырье и материалы: стальную проволоку, алюминиевую фольгу, соду и т.д. Цены на эти товары сегодня формируются с привязкой к международным биржевым показателям, а их нужно адаптировать под внутренний спрос.

Что касается замещения импорта, то для решения этой проблемы необходимо создание условий и соответствующих мер поддержки, освоение и внедрение технологии изготовления в России качественной бумаги, в т.ч. самоклеящейся, запуск ее серийного производства в кратчайшие сроки.

Для выхода из кризиса международных платежей вполне резонно рассмотреть возможность принятия мер господдержки по выработке механизма предоставления предприятиям беспроцентных займов для пополнения оборотных средств на время совершения международных платежных операций. После зачисления на счета получателей заем возвращается государству.



Анна Плиски, Директор по маркетингу «Крымской водочной компании»

1. Старейший коньяк России «Коктебель» не зависит от импортных составляющих, так как у нас локальное производство на территории Российской Федерации (полный производственный цикл), отечественный персонал и 99% локальных поставщиков. В силу того, что мы являемся крымской компанией, мы почти не работаем на экспорт, за исключением ДНР и ЛНР. Поэтому весь коньяк, который мы производим, нацелен исключительно на закрытие потребностей внутри нашей страны. Мы вносим существенный вклад в поддержание российской экономики и гордимся тем, что создаем и сохраняем рабочие места, а также даем возможность приобретать качественный отечественный продукт по оптимальной цене. Более того, «Коктебель» – единственный российский коньячный бренд с сохранением в названии уникального географического происхождения, а виноградники Коктебеля выращиваются на богатой минералами почве потухшего вулкана Кара-Даг, что придает коньяку большую ценность и неповторимый вкус.

2. В нашей коллекции есть старейшие коньяки 25-30 лет выдержки при производстве которых используются 60-летние спирты. Для них используется импортная бутылка. Часть материалов для комплектующих, конечно, зависит от курса валют, так как в подарочных коробках, к примеру, используется зарубежный картон. В моменте у нас возникли некоторые сложности с локальными поставщиками, которые были вынуждены пересмотреть закупку материалов для тех же POSM из-за волатильности курсов валют и сложностей с логи-

стикой. Однако мы выбрали аналогичные по цене и качеству локальные составляющие (картон, ткани и прочие материалы).



Владимир Гончаров, директор по развитию Донского винодельческого хозяйства «Эльбюзд»

1. Наша винодельня зависит от импорта, как и все остальные коллеги по отрасли. Основной компонент – это, конечно, корковая пробка из Португалии. Но в принципе его можно решить, и мы уже сейчас рассматриваем возможность перехода на винтовые пробки для наших белых вин. Тем более что такие пробки делают наши российские производители. Второе – это дрожжи. Поскольку мы используем только натуральные дрожжи, а их в России практически нет. Поэтому возникает проблема, которую нужно решать.

2. Шпалера у нас российская. А вот оборудование и трактора – все импортное, но у нас есть эта техника. У нас в хозяйстве, к примеру, работают трактора Bertonі и McCormick. Проблема в том, что многие хозяйства используют на виноградниках двухметровые междурядья, а узкую технику в России не производят. Что-то вроде бы делает Беларусь, но надо смотреть, насколько их трактора способны работать на такой колее. Опять же опрыскиватели и навесное оборудование тоже все импортное.

Емкостным оборудованием мы полностью обеспечены, и закупать в ближайшее время ничего не планируем. Для выдержки вина мы используем бочки из французского дуба, но здесь также могут возникнуть проблемы с их закупкой. Поэтому сейчас мы присматриваемся к отечественным бочкам из кавказского дуба. Прав-

да, надо смотреть, насколько жесткие они будут воздействовать на вино – все-таки французский дуб немного помягче. Что касается саженцев, то здесь единственный вариант – переходить на российские. Главное – это вопрос качества, чтобы они были вирус- и филлоксероустойчивыми. В Ростовской области питомников практически нет, а вот в Краснодарском крае и в Крыму они активно развиваются.



Антон Ребизов, главный винодел проекта «Тристория»

1. Большая часть наших комплектующих производится в России, но проблемы есть у наших партнеров – в винтовом колпаке есть особая уплотнительная прокладка, которая в отличие от основы импортируется из-за границы, а про проблемы с красками и бумагой у типографий все уже слышали. Корковая пробка полностью импортная.

Есть проблема с сухими дрожжами и вспомогательными материалами, так что уже отработанную технологию придется корректировать. Специализированное винодельческое оборудование в России тоже не производится, поэтому ищем аналоги из смежных сфер. В агрономии есть проблема со средствами защиты растений, большая часть из которых импортная.

2. Мы регулярно ищем новых поставщиков. Некоторые из действующих партнеров уже успели скорректировать логистическую цепочку и снова взять товар, но уже через дружественные страны. Считаю, что в сложившейся ситуации очень важно посещение специализированных выставок и мероприятий, где компании-производители вина из России могут заявить о себе и теперь уже точно быть услышанными.



Именно такая площадь новых виноградников требуется для полного удовлетворения внутреннего спроса на российское вино. К такому мнению пришли эксперты Россельхозбанка (РСХБ), которые изучили текущую ситуацию на рынке вина в России.

Их исследование осуществлялось с учетом введения торговых ограничений, изменения логистических це-

РОССИИ НЕОБХОДИМО УВЕЛИЧИТЬ ПОСАДКИ ВИНОГРАДА НА 100 ТЫС. ГА

почек и курса валют, а также повышение цен на расходные материалы для производства и оценили, насколько российские виноделы готовы заместить продукцию импортных производителей.

По оценке экспертов Россельхозбанка, общий объем рынка вина в России в 2021 году составил 81 млн декалитров, из них на импорт пришлось 39 млн декалитров. Объемы производимого качественного российского вина уже сейчас обеспечивают потребность рынка более чем наполовину. Дальнейшее же развитие отрасли, а также винного туризма позволит в перспективе 5 лет полностью заместить импортные аналоги. Для полного удовлетворения потреб-

ностей в качественном российском вине в перспективе 5-10 лет необходимо также увеличить площадь посадки винограда приблизительно на 100 000 га. Отечественные производители саженцев уже готовы обеспечить российских виноделов высококачественными саженцами отечественного производства, по фитосанитарному состоянию превосходящими импортные.

«Безусловно, сложившаяся ситуация стала поворотной для большинства российских производителей, в том числе и виноделов – пришлось срочно пересматривать планы продаж и поставок, проводить аудит складских запасов, пересматривать договоренности с клиентами, рассчитывать

закупки комплектующих импортного производства с учетом текущего курса валют. Есть вероятность, что в моменте объемов российского производства может не хватить для полного покрытия зависимости от импорта, – отмечает Андрей Дальнов, руководитель Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка. – Но в то же время сложившаяся ситуация послужит драйвером импортозамещения в данной отрасли и даст толчок к развитию не только отечественного виноделия, но и смежных с ним отраслей, обеспечивающих виноградарей расходными материалами, комплектующими, удобрениями, средствами ухода за виноградниками».

С введением финансовых и торговых

ограничений рынок вина в России начал претерпевать кардинальные изменения в объеме присутствия зарубежной продукции. Нарушение логистических цепочек, финансовые ограничения трансграничных платежей, пересмотр стратегии присутствия в России со стороны ряда крупных иностранных брендов привели к повышению цен на импортный алкоголь, также поставив под вопрос будущие поставки. Но при этом для российских производителей освободилась большая ниша как в ритейле, так и в сегменте HoReCa появилась возможность улучшить позиции на отечественном рынке и занять полки, место на которых прочно занимали зарубежные поставщики.

НОВОСТИ



Chateau Tamagne откроет новый дегустационный комплекс

В мае 2022 года в Центре энологии Chateau Tamagne, который расположен в станице Тамань Краснодарского края, для туристов откроется новый дегустационный комплекс. Он будет включать в себя два современных дегустационных зала общей вместимостью 120 человек.

В экологичном интерьере залов будет царить естественная, легкая, наполненная свободой атмосфера. Экологичность стиля проявится прежде всего в натуральных природных материалах, цветовой гамме и деталях. Кроме того, дегустационная площадка будет оснащена всем необходимым оборудованием для проведения конференций, круглых столов, презентаций. Рядом с дегустационными залами расположится детская игровая комната, где маленькие гости смогут поиграть в настольные игры или посмотреть мультфильмы, пока их родители будут оценивать органолептические свойства местных вин.

Центр энологии Chateau Tamagne – это действующая площадка первичного виноделия одного из лидеров отрасли ГК «Ариант». Компания следует мировым тенденциям винопроизводства и создает многогранные вина на любые вкусы и поводы потребления. В 2021 году в центре было переработано более 64 000 тонн винограда и выработано 4,9 млн дал виноматериала.

Центр энологии открыт для туристов. Здесь можно ознакомиться с масштабным производством и посетить различные мастер-классы и винные интерактивы.

ПИТОМНИК ГРУППЫ КОМПАНИЙ «АРИАНТ» УВЕЛИЧИВАЕТ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА

Крупнейший российский виноградный питомник, расположенный в Краснодарском крае на базе агрофирмы «Южная», увеличивает объемы производства. В 2022 году планируется произвести 5,6 млн прививок и 2,8 млн саженцев, из которых 873 тыс. пойдут на реализацию, остальные будут использованы для собственных нужд компании.

«Дневная производительность питомника сегодня составляет 100-110 тыс. прививок. Спрос на отечественные саженцы увеличивается с каж-

мым крупным в России и в странах СНГ. Его уникальность в том, что он работает по самой передовой технологии открытой стратификации (на воде), которая практикуется единичными хозяйствами в Европе. Камера стратификации представляет собой специальное помещение с искусственным микроклиматом (со строгой температурой и влажностью воздуха) для проведения важнейшей технологической операции при производстве саженцев.

Посадочный материал отечественного производства – реальная альтернатива закупкам импортных саженцев, которые не всегда соответствуют поч-



дым днем по причине ограничений на ввоз импортного материала. Большая часть запросов приходится на классические технические сорта: Шардоне, Мерло, Каберне Совиньон, Совиньон Блан, Пино Нуар и другие. К нам обращаются крупные винодельческие компании и мелкие фермерские хозяйства со всех регионов России – Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская и Волгоградская области, Крым, Дагестан», – рассказал Вячеслав Самощенко, начальник производства питомника АФ «Южная».

Питомник ГК «Ариант» является са-

венно-климатическим условиям регионов России. По фитосанитарному состоянию саженцы питомника «Южная» превосходят импортные, а заготовка собственных привойно-подвойных комбинаций является гарантией сортовой чистоты и качества.

У агрофирмы «Южная» более 130 технических сортов международной и местной селекции. На части виноградников, в основном высокоурожайных гибридных сортах, а также на европейских классических сортах, применяются органические удобрения. В 2021 году на базе одного из



подразделений агрофирмы была организована площадка для компостирования (приготовления собственных органических удобрений на основе виноградной выжимки – продукта отхода винодельческого производства) емкостью в 2 тыс. тонн. В ближайших планах – расширение площадки с ежегодной мощностью приготовления 4 тыс. тонн органических удобрений. Площадь виноградников компании сегодня составляет 9 146 га. План посадки молодых насаждений на 2022 – 500 га.

В 2021 году агрофирма «Южная», входящая вместе с «Кубань-Вино» в группу компаний «Ариант», увеличила объем сбора винограда более чем

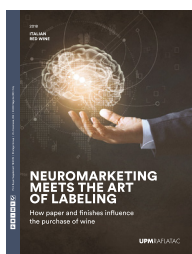
на 15 тыс. тонн. Валовый сбор составил 83428 тонн, тогда как в 2020-м этот показатель равнялся 68187 тонн.

Таким образом, около половины собранного в Краснодарском крае винограда, объем которого достиг 180 тыс. тонн, находится в активе агрофирмы «Южная». Столь высокие показатели были обеспечены за счет сочетания природных факторов, существенного обновления парка техники, в частности, для ухода за виноградниками, для уборки и транспортировки урожая, а также увеличения мощности переработки винограда до 2000 тонн в сутки. Все это позволило значительно повысить качество и скорость выполнения всех работ.

Справка

ГК «Ариант» – одна из крупнейших агропромышленных компаний России. В ее состав входят агрофирма «Южная», винодельня «Кубань-Вино», «ЦПИ-Ариант», агрофирма «Ариант». Производственные площадки располагаются в Челябинской области и Краснодарском крае. В 2021 году на рынок поступило около 90 млн бутылок вина и более 86 тыс. тонн мясной продукции. Винодельня «Кубань-Вино» – лидер винодельческой отрасли страны. Она включает в себя Центр классического виноделия, Центр энологии, Центр индустриального виноделия. Все вина производятся на современном европейском оборудовании. В ведении агрофирмы «Южная» находится 13 119 га земли на Таманском полуострове и под Анапой. Площадь виноградников составляет 9 146 га. Собственный питомник виноградных саженцев, открытый на базе агрофирмы, является крупнейшим в масштабах не только России, но и Европы. Уникальность агрофирмы «Ариант» заключается в принципе замкнутого производственного цикла: от формирования собственной сырьевой базы до продажи готовой мясной продукции в сети фирменных магазинов.

А вы знаете, что вино выбирают глазами?



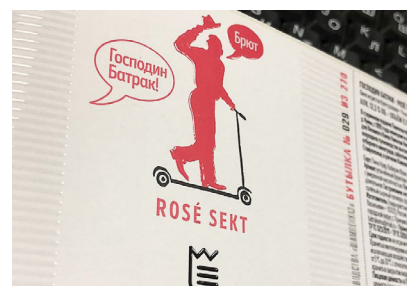
- Первую бутылку вина, ещё не знакомого покупателю, продаёт этикетка: среди ещё не известных ему вин выбор на 95% зависит от дизайна, бумаги и отделки этикетки и всего лишь на 5% — от рациональных факторов*
- Последующие бутылки продают органолептические свойства вина, репутация производителя, стоимость и т.д.*

* Согласно опубликованному в 2019 г. результатам научного исследования «Neuromarketing Meets The Art Of Labeling» компаний UPM Raflatac (Финляндия) и SenseCatch (Италия), цель которого – выяснить значение графического дизайна, бумаги и отделки винной этикетки в самостоятельном выборе вина покупателем среди вин, ещё ему не знакомых.

В исследовании применены новейшие методы и технологии, позволяющие крайне точно фиксировать когнитивную деятельность и эмоциональные реакции покупателей при выборе вин – движения глаз, тактильный контакт, пантомимические реакции и другие.

См. исследование: gerasimovdesign.com/info-researches

Хорошему содержанию нужна хорошая форма ;)



Мы делаем продающие винные этикетки, товарные знаки (лого) и маркетинговые материалы для предприятий винной и других отраслей

Мы создаём нестандартные истории, образы, смыслы, заметно выделяющие ваш продукт из общего ряда

На фото: этикетка для винодельни Батрак.
© 2021 GerasimovDesign



Роман Герасимов
+7 909 151 3835
rg@gerasimovdesign.com
gerasimovdesign.com

GerasimovDesign
WineDesign™

