

WINE

Weekly

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

18+

ИНФОРМАЦИОННОЕ ВИННОЕ ОБОЗРЕНИЕ

№ 2 (85)
Март 2025

СОБЫТИЯ



TOP Italian Wines ROADSHOW отправляется в турне по Центральной Азии

Ведущий итальянский медиахолдинг в области wine & food – Gambero Rosso – объявил о том, что TOP Italian Wines ROADSHOW в этом году пройдет сразу в двух странах Центральной Азии. 5 мая мероприятие впервые состоится в столице Узбекистана – Ташкенте, а 7 мая откроется в столице Казахстана – Алматы.

Уникальная дегустация итальянских вин премиум-класса в рамках TOP Italian Wines ROADSHOW пройдет в формате B2B в отеле Hyatt Regency в Ташкенте (улица Алишера Навои, 1). Местом проведения мероприятия в Алматы, как и в прошлом году, вновь станет отель The Ritz-Carlton (проспект Аль-Фараби, 77/7).

(Продолжение на стр. 3)

ТАТЬЯНА ЯСТРЕБОВА: «МЫ ВИДИМ ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОЛИ РОССИЙСКОГО ВИНА»

Несмотря на уменьшение закупок и увеличение стоимости импортных вин, покупатели не готовы полностью от них отказаться. При этом наблюдается повышенный спрос на российские вина, потребление которых растет ежегодно. Своим мнением о сегодняшней ситуации на винном рынке России с газетой Wine Weekly поделилась руководитель направления закупок вина и табачных изделий METRO Татьяна Ястребова.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– В торговых центрах METRO представлен широкий ассортимент вин (более 1340 позиций), разделенный на отечественные и импортные вина в соотношении 30% и 70% соответственно. Большая часть отечественных вин (74%) относится к тихим и игристым винам стоимостью до 1000 рублей. 23% приходится на ценовой диапазон от 1000 до 3000 рублей, а оставшиеся 3% – это вина стоимостью выше 3000 рублей.

(Продолжение на стр. 2)



СОБЫТИЯ



На Wine Expo пройдет IX Всероссийский конкурс кавистов

18 марта в МВЦ «Крокус Экспо» (г. Красногорск, ул. Международная, д. 18), на территории экспозиции WINE EXPO, которая будет проходить в рамках выставки FOOD EXPO 2025, состоится IX Всероссийский конкурс кавистов.

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

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.

На выставке WINE EXPO будет представлено свыше 300 образцов вина от ведущих производителей, а также новейшие технологии и тренды в виноделии. Гости форума смогут посетить лекции, мастер-классы и дегустации, а также пообщаться с экспертами и наладить деловые контакты.

(Продолжение на стр. 2)

В МОСКВЕ НАЗОВУТ «ЛУЧШЕГО СОМЕЛЬЕ РОССИИ» 2025 ГОДА



29 марта в Москве, в Центре международной торговли, состоится финал 24-го Российского конкурса сомелье. В нем встретятся профессионалы винной сферы, прошедшие отбор в региональных соревнованиях по всей России, чтобы доказать исключительность своих знаний в профессии.

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. По итогам финальных соревнований будет названо имя «Лучшего сомелье России – 2025 года».

Кроме того, в рамках конкурса пройдет «Дегустационный салон сомелье», который станет 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 смогут познакомиться с ассортиментом, представленным ведущими винодельческими компаниями, международными и российскими винодельнями.

Это отличная платформа для общения с производителями и дистрибьюторами, способствующая формированию новых деловых контактов и партнерств. Здесь происходит обмен опытом, открываются новые имена и

демонстрируются новые тенденции. Помимо дегустации вин, гастропартнеры конкурса предложат посетителям разнообразные продукты: фермерский сыр, паштеты, мясные и рыбные деликатесы и многое другое.

Программа финала 24-го Российского конкурса сомелье:

15:00 – 21:00 – Дегустационный салон сомелье;

17:00 – Финал XXIV Российского конкурса сомелье;

20:00 – Торжественная церемония награждения.

Дресс-код: Business Casual.

Возрастное ограничение: 18+

Подробности о посещении конкурса:
https://sommelier.ru/xxv_rks_2025

СОБЫТИЯ

(Продолжение. Начало на стр. 1)



18 марта 2025

ВСЕРОССИЙСКИЙ
КОНКУРС КАВИСТОВНа Wine Expo
пройдет IX
Всероссийский
конкурс кавистовПрограмма 9-го Всероссийского
конкурса кавистов:

10:00–11:00 – 1/8 финала (тестирование, слепая дегустация вина и крепких спиртных напитков);

11:00–12:00 – церемония открытия конкурса;

12:00–14:00 – 1/4 финала (собеседование с HR-специалистом, работа у полки, слепая дегустация крепкого алкоголя);

14:00–15:00 – мастер-класс от винодельни Château de Talu;

15:00–16:00 – полуфинал (органолептическая оценка вина на английском языке, работа у полки);

16:00–17:30 – финал (задания от действующего чемпиона, работа у полки, викторина по изображениям, слепая дегустация вина, работа с клиентскими возражениями);

17:30–18:00 – церемония награждения.
Победителем 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.

Подробности посещения выставки:

<https://food-expo.com/reg/>ТАТЬЯНА ЯСТРЕБОВА:
«МЫ ВИДИМ ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ
ДОЛИ РОССИЙСКОГО ВИНА»

(Продолжение. Начало на стр. 1)

По данным на январь 2025 года, на полках METRO с отечественными винами представлена продукция 40 винодельческих хозяйств, которая соответствует критериям качества, соотношению цены и органолептических свойств.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– С момента введения пошлин на вина из «недружественных» стран наблюдается уменьшение их количественных продаж при соответственном, но не прямо пропорциональном росте в денежном эквиваленте. Это говорит о сокращении рынка импортного вина в России и снижении его потребления. Но, несмотря на уменьшение закупок и увеличение стоимости импортных вин, покупатели не готовы полностью от них отказаться. Они по-прежнему ориентируются на исторически популярные и знакомые торговые марки или переходят на более дешевые вина из тех же регионов, категорий или стран.

Другой тенденцией стало увеличение влияние промо, при котором потребители могут купить привычное импортное вино по «старым» или наиболее приближенным к «старым» ценам. Многие покупатели при этом также мигрируют в категорию отечественных вин и вин из «дружественных» стран. Расширение представленности этих вин позволяет избежать драматического падения продаж. Импортные вина в METRO поставляются из 23 стран, среди которых наиболее часто встречаются Италия (21%), Франция (13%) и Испания (10%). В импортном ассортименте преобладают позиции стоимостью от 1000 до 3000 рублей (61%). Вина до 1000 рублей составляют 24%, а свыше 3000 рублей – 16%. METRO импортирует 17% предложений напрямую. Собственные торговые марки METRO (СТМ) составляют 75 позиций или 16% от общего ассортимента.



При сохранении высоких пошлин на импортные вина все эти тенденции на рынке сохраняются и преумножаются – особенно повышенный спрос на российские вина, потребление которых растет ежегодно. Тем не менее существует также возможность для выхода на рынок ранее не представленных или малоизвестных торговых марок при условии конкурентного или ниже рыночного ценообразования.

– Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Наличие собственного импорта в METRO позволяет нам диверсифицировать свой портфель импортных вин новыми позициями от зарубежных поставщиков через прямые

контракты, что обеспечивает более выгодное ценообразование и исключивность представленного на полке ассортимента. Мы планируем не только сохранить имеющиеся проекты по прямому импорту, но и расширить его в категориях, ранее не представленных у нас, для симметричного и своевременного ответа на вызовы рынка.

– Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте? Не планируете ли наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– Мы видим перспективы увеличения доли российского вина на рынке и в магазинах METRO благодаря следую-

щим факторам. За последние 10 лет качество вин российских производителей значительно улучшилось. При этом развитие внутреннего туризма и тренд на локальность способствуют росту их популярности. Винодельческие предприятия, в свою очередь, расширяют ассортимент напитков, что позволяет масштабировать бизнес и привлекать новых клиентов.

Дальнейшая популяризация российского виноделия зависит от готовности всех участников рынка к развитию отрасли. Производители должны обеспечивать стабильные поставки качественных продуктов, дистрибьюторы – справедливое ценообразование и представление товаров в магазинах, а покупатели – готовность пробовать новые напитки и участвовать в дегустациях для понимания особенностей разных видов вин.

РОССИЙСКИЕ ВИНА ЗАВОЕВАЛИ ВЫСШИЕ НАГРАДЫ КОНКУРСА TERRAVINO-2025



С 23 по 27 февраля в Тель-Авиве (Израиль) проходил 20-й международный винный дегустационный конкурс Terravino, на котором были

представлены 113 образцов от 22 виноделен Кубани, Долины Дона (Ростовская область), Крыма, Ставрополя и Дагестана.

В этом году от России была собрана крупнейшая коллективная заявка в истории участия в этом дегустационном винном конкурсе в Израиле. Организатором участия в конкурсе от России выступила Ассоциация «Федеральная саморегулируемая организация виноградарей и виноделов России» (АВВР) при поддержке Национального агентства маркетинга российского вина («НАМ российского вина»).

По итогам 20-го дегустационного конкурса Terravino российские винодельни получили четыре высшие награды в категории Double Gold. Кроме того, как рассказала руководитель маркетинговых проектов, главный редактор АВВР Оксана Быханова, которая представляла Россию в жюри конкурса, российские вина также получили 14 золотых медалей. Церемония вручения наград прошла вечером 27 февраля в Центре винной культуры, рас-

положенном в старом городе Яффо на юге Тель-Авива.

По ее словам, многие судьи были удивлены количеством вин, представленных от России, отмечая, что отечественная продукция сопоставима по качеству с мировым уровнем.

В категории Best of Russia победило вино «Усадьба Мезыбь. Старая дорога на Джанхот Каберне Совиньон 2017», занявшее в общем рейтинге 5-е место. Всего на конкурс было представлено 685 вин из 11 стран мира: Аргентины, Венгрии, Германии, Грузии, Италии, Новой Зеландии, США, Франции и других.

В категории Double Gold победили следующие вина:

«Усадьба Мезыбь. Старая дорога на Джанхот. Каберне Совиньон 2017» – 93.40 балла;

«Абрау-Дюрсо Brut d'Or Riesling 2021» – 93.17 балла;

«Винодельня Криница Rivage 2020» – 92.83 балла;

Chateau de Talu Cabernet Sauvignon Reserve 2020 – 92.83 балла.

Конкурс Terravino проводится ежегодно с 2006 года известным в Израиле центром винной культуры «Иш-Анавим» (Grape Man) в Яффо по стандартам и требованиям Международной организации винограда и вина (OIV). К участию в конкурсе принимаются образцы из всех винодельческих регионов мира. В состав международного жюри входят известные виноделы, сомелье, винные журналисты, преподаватели факультетов энологии вузов и винные эксперты, в том числе обладатели квалификации Master of Wine и Master Sommelier.

Подробнее с результатами участия в конкурсе российских вин Вы сможете ознакомиться, пройдя по ссылке:

<https://rvwa.ru/20250228/2403722.html>

В ТОРГОВЫХ СЕТЯХ РАСТЕТ ДОЛЯ РОССИЙСКИХ ВИН

НОВОСТИ

(Продолжение. Начало на стр. 1)

TOP Italian Wines ROADSHOW

отправляется в турне по Центральной Азии

Церемония открытия TOP Italian Wines ROADSHOW в обоих городах начнется в 14:00 с награждения лучших ресторанов Ташкента и Алматы, которые вошли в новую электронную версию гида «Лучшие итальянские рестораны мира». Этот момент подчеркивает приверженность Ташкента и Алматы к высококачественной гастрономии и итальянской культуре.

С 13:00 до 19:00 будет проходить круговая дегустация с участием более 50 итальянских виноделов, которые представят свыше 200 вин. Это уникальная возможность для профессионалов рынка вина, ритейлеров и представителей СМИ узнать о самых актуальных трендах и новинках итальянской винной индустрии.

Деловая программа включает три мастер-класса под руководством главного редактора гида Vini d'Italia Марко Сабеллико и международного редактора Gambero Rosso Лоренцо Руджери.

Кроме того, в Алматы дополнительным пунктом программы станет отдельный мастер-класс, который проведут представители Консорциума Prosecco DOC.

Организаторы TOP Italian Wines ROADSHOW уверены, что это масштабное событие станет важной вехой в развитии винной культуры Центральной Азии для всех ценителей итальянского вина.

Регистрация для посещения мероприятия обязательна.

Ссылки на регистрацию:

Ташкент: <https://astigroup.timepad.ru/event/3251981/>

Алматы: <https://astigroup.timepad.ru/event/3236997/>

Подробнее об участии в TOP Italian Wines ROADSHOW вы сможете узнать у официального представителя Gambero Rosso – в компании Asti Group: wine@astigroup.ru



Доля отечественного вина в ассортименте 5 из 7 сетей гипермаркетов превышает 20%. К такому выводу пришли эксперты Роскачества, которое в декабре прошлого года запустило мониторинг винной полки в магазинах различного формата.

Сделано это было в рамках разработки законопроекта о закреплении обязательной доли вина России, реализуемого в рознице, по инициативе Минсельхоза России и Минпромторга России. Роскачество в декабре прошлого года запустило мониторинг винной полки в магазинах различного формата:

Мониторинг проводился в магазинах следующего формата:

- Гипермаркеты
- Супермаркеты
- Магазины «у дома»
- Специализированные алкогольные магазины
- Винотеки
- Дискаунтеры.

Цель мониторинга – оценка представленности вина российского производства в ассортименте магазинов согласно чек-листу, включающему такие критерии, как:

- доля вин российского производства в общей структуре ассортимента вин торговой точки;
- общее количество вин российского производства на полке;
- дополнительное выделение категории российских вин на полке;
- сопутствующие акции и выкладки с вином отечественного производства в торговом зале;
- наличие российских вин на входной группе;
- наличие выкладки российских вин на торце алкогольной категории;
- наличие выкладки российских вин в прикассовой зоне.

По каждому из критериев торговой сети начисляются баллы в соответствии с методикой.

Пилотный аудит включает в себя посещение экспертами Роскачества торговых точек всех округов Москвы. Первые результаты оценки касаются

сегментов гипермаркетов (Selgros, «Ашан», «МЕТРО», «О'КЕЙ», «Лента», «Глобус», «Твой дом») и супермаркетов («Перекресток», SPAR, «Мираторг», «Супер Лента», «Азбука Вкуса»), другие форматы организаций розничной торговли будут представлены в конце марта. В дальнейшем подобную практику планируется реализовать и в других регионах страны. Итогом оценки станет регулярно обновляемый Рейтинг торговых сетей по представленности российского вина.

На данном этапе в число лидеров по представленности российского вина вошли гипермаркеты Selgros, «Ашан», «МЕТРО», «Окей», а также супермаркеты «Перекресток», SPAR и «Мираторг». Среди исследованных гипермаркетов наибольшую долю вин российского производства в общей структуре ассортимента имеет Selgros (45% от общего числа SKU, в среднем 260 SKU российских вин, представленных на полке). Самый широкий ассортимент российских вин аудиторы отметили в ТС «Ашан», общее количество наименований вин российского произ-

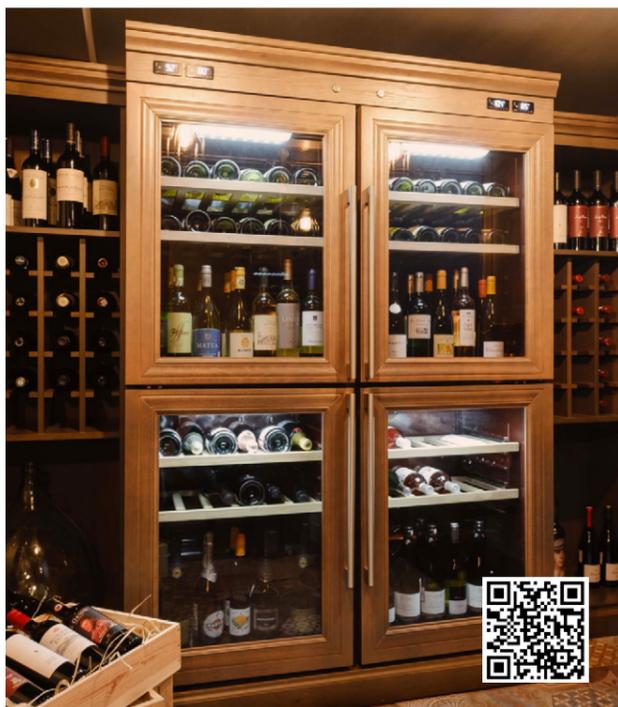
водства, представленных на полке магазина данной ТС, составило 402 (34% от общего числа SKU).

Стоит отметить, что в 5 из 7 сетей гипермаркетов доля отечественного вина в ассортименте превышает 20%.

Во всех гипермаркетах российская винодельческая продукция выделена на полке соответствующими указателями, позволяющим без труда найти ее среди ассортимента. Кроме того, российские вина присутствуют в акционной активности магазинов и часто имеют дополнительное место размещения в торговом зале.

Доля российских вин на полке в магазинах формата супермаркет варьируется от 6 до 21%. Торговая сеть «Перекресток» в данном формате стала лидером по доле вин российского производства в общей структуре ассортимента и общему количеству отечественных вин, представленных на полке.

По дополнительному размещению и выделению категории российских вин на полке наибольшее количество баллов набрала ТС SPAR.



**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



Russian Hospitality Awards запускает новую ресторанныю премию

19 февраля 2025 года в Москве, в отеле Ararat Park Hyatt, состоялся пресс-завтрак, на котором руководители Всероссийской отельной премии Russian Hospitality Awards (РНА) анонсировали новый проект – «Russian Hospitality Awards. Рестораны».

Проект стартует 1 июля 2025 года. Подать заявку можно будет на сайте Russian Hospitality Awards в двухнедельный срок.

С ресторанной сферой Russian Hospitality Awards взаимодействует уже давно: в жюри всегда входили рестораторы и эксперты по сервису. Также в проекте оценивались номинации, связанные с едой: лучший ресторан в отеле, бар, завтрак, шеф-повар. Поэтому у организаторов уже было понимание отрасли и то, каким образом стоит выстроить систему оценивания гастрономических объектов.

Конкурс «Russian Hospitality Awards. Рестораны», который будет абсолютно бесплатным для всех участников, состоит из 3 этапов:

Оценка посетителей ресторана: средний балл со всех верифицированных платформ с отзывами (Яндекс, Google, 2ГИС) собирает компания TrustYou.

Оценка профессиональной коллегией жюри: к составу жюри этого года уже присоединились Михаил Костин (ресторанный критик), Дмитрий Алексеев (50 Best Tastes of Russia), Екатерина Киселева (журнал Vopos), Елена Спеценко (Роскачество), Катя Калина (BusinessFM), Нина Макогон (Foodika), Сергей Колбеев (Барменская ассоциация России) и другие.

Посещение «тайными гостями»: специально подготовленные эксперты предоставляются компанией QA Hotel Service.

Подробнее на сайте: <https://hospitalityawards.ru/restaurants>

РОСКАЧЕСТВО ОПУБЛИКОВАЛО РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ РОЗОВЫХ ВИН

Роскачество представило результаты исследования розовых вин, которое было проведено в рамках подготовки «Винного гида России». В 2025 году рейтинг пополнился 67 образцами от 51 торговой марки, что стало одним из самых масштабных исследований этой категории за всю историю.

По оценкам экспертов «Винного гида России», розовые вина сегодня занимают более 6% в общем объеме продаж российского вина и продолжают уверенно завоевывать свое место на рынке.

В исследовании 2025 года отмечено 24 сорта винограда, которые используются в производстве розе – от классических Пино Нуар и Каберне Совиньон до редких автохтонов вроде крымской Кефесии.

Если несколько лет назад дегустационные оценки розовых вин были не самыми высокими, то сегодня ситуация изменилась кардинально. Более 86% исследованных вин получили 78 баллов и выше по 100-балльной шкале, а 65% образцов превысили 81 балл. По оценкам аналитиков «Винного гида России», перелом наступил в исследовании 2022 года, когда существенно выросли и количество представленных в продаже розовых вин, и уровень их дегустационных оценок.

Примечательно, что значительно вырос срок жизни розовых вин: теперь высокие оценки получают не только свежие образцы последнего урожая, но и вина 2021–2022 годов.

Лучшие розовые вина России 2025 года

Топ-3 сухих розовых вин:

– «Усадьба Дивноморское. Розе» – (ЗНМП «Дивноморское», Краснодарский край);

– «Усадьба Дивноморское. Вторая линия. Солист» – (ЗНМП «Дивноморское», Краснодарский край);



– «Фанагория. Румянец» – (ЗГУ «Кубань. Таманский полуостров»).

Лучшее полусухое розовое вино:

Лучшим полусухим вином исследования стало фермерское вино из Анапы. Также в этой категории было отмечено полусухое розовое вино из Бахчисарайского района Крыма и с Таманского полуострова:

– «Винодельня Романов. Розе» (Анапа);

– «Alma Valley. Летнее вино» (ЗГУ «Крым»);

– «Фанагория. Авторское. Каберне Совиньон» (ЗГУ «Кубань. Таманский полуостров»).

Лучшее полусладкое розе:

– «Шато ле Гран Восток. Фаготин. Пино Гри» – (Крымский район, Крас-

нодарский край).

Топ-3 фермерских сухих розовых вин:

– «Ferrum Winery. Пино Нуар» – (Ставропольский край)

– «Dubinin Winery. Розе Мерло» – (Краснодарский край)

– «KD. Константин Дзитолев. Розе» – (Северная Осетия – Алания).

«В розовых винах соединились два тренда – это развитие потребительских предпочтений и технологический, профессиональный рост наших виноделов, которые научились делать такие вина не только качественными, но и достаточно долгоживущими. Для покупателей такие вина привлекательны своей универсальностью, легкостью, более низким, чем в красных винах, содержанием алкоголя. Можно отметить, что отечественное розовое

вино завоевывает более широкую аудиторию – на такие вина обращают внимание не только женщины, но и мужчины.

В свою очередь, виноделы стараются работать с розовыми винами не только в «конфетно-букетной» стилистике, но и делать розовые вина более сложными, комбинируя самые неожиданные сорта и даже с частичным использованием дубовой бочки. Эти тренды отражает наше исследование текущего года как с точки зрения уровней качества, масштаба производителей розового вина, так и по параметрам ценовых категорий и используемых в производстве сортов», – отметила руководитель «Винного гида России», директор департамента исследования и продвижения отечественной винодельческой продукции Роскачества Олеся Латышева.

В МОСКВЕ ОТКРОЕТСЯ ВЫСТАВКА WINE EXPO



С 18 по 20 марта 2025 года, в павильоне №2 МВЦ «Крокус Экспо», в рамках Международной выставки Food Expo

2025 будет проходить одна из крупнейших в России винных выставок – Wine Expo.

В 2024 году мероприятие привлекло 16 825 посетителей, включая представителей крупнейших российских федеральных поставщиков, локальных производителей и международных компаний. Как и прежде, на одной площадке разместились специальные зоны Cheese Expo, Digital Expo и Mobile Expo, а также Wine Expo с мастер-классами, презентациями и новинками от ведущих игроков рынка и российского бизнеса.

По итогам 2024 года на Wine Expo было представлено 159 наименований вина от десяти российских производителей, а также 55 брендов вина собственного импорта METRO, стратегического партнера Food Expo.

Проанализировав интересы и потребности участников и гостей Food Expo, организаторы усилили экспозицию и улучшили деловую программу. Wine Expo в этом году представит новинки

таких крупных компаний России, как: АПФ «Фанагория», ООО «Агролайн», завод марочных вин «Коктебель», винодельня DOM GALE, AST, Simple, «Золотая Балка», ТД «Абрау», «Дербент-Вино».

Рестораторы, трейдеры, владельцы бизнеса, сомелье, кависты и другие специалисты отрасли соберутся на специализированном образовательном форуме Wine Expo, который охватит такие темы, как тренды, позиционирование алкогольных напитков и будущее виноделия в России.

Лекции и семинары дополняют профессиональные дегустации вина, пива и крепкого алкоголя, которые проведут лидеры индустрии и производители для сектора HoReCa и Retail.

Рядом с винным форумом пройдет Cheese Expo, где состоятся конкурсы сыров и потребительских предпочтений. Эксперты в области сыра обсу-

дят вкусовые качества и технологии производства продукта, особенности работы крупных и мелких производителей, а также проведут яркие мастер-классы.

В рамках выставки Wine Expo традиционно пройдет финал IX Всероссийского конкурса кавистов, организованный Ассоциацией кавистов России. В 2024 году победителем VIII Всероссийского конкурса кавистов стал Александр Герфорт из Тульской винотеки Wine Store.

Посещение выставки стоит запланировать заранее, чтобы успеть провести деловые встречи и не пропустить интересные выступления спикеров, соревнования шеф-поваров и других специалистов. Бесплатный билет можно получить по промокоду MPFE6W.

Подробнее: <https://food-expo.com/wine-expo>

«КОНЬЯЧНЫЙ ДОМ «КУБАНЬ» ЗАВОЕВАЛ ВЫСШИЕ НАГРАДЫ «ПРОДЭКСПО-2025»

«Коньячный Дом «Кубань» (ЗАО «Новокубанское»), завоевал несколько высших наград XXXII Международной выставки «Продэкспо», которая с 3 по 7 февраля проходила в Москве, в выставочном комплексе «Экспоцентр».

4 февраля в рамках «Продэкспо» состоялось награждение победителей 8-го конкурса Prodexo Wine Competition & Guide, а также его специальной номинации Spirits Selection, где «Коньячному Дому «КУБАНЬ» вручили сразу 3 награды. Самая высшая из них – «Гранд Золото» – была присуждена за коньяк (ОС) «Камергер» 45-летней выдержки. Двух золотых медалей были удостоены 10-летний коньяк (КС) «Большой приз» и 5-летний коньяк «Кубань».

Днем позже «Коньячный Дом «Кубань» был удостоен еще трех наград от оргкомитета Международной выставки «Продэкспо». Так, в частности, 40-летний коньяк (ОС) «Н. Некрасов» завоевал Гран-при выставки. Кроме того, 20-летний коньяк (ОС) «Большой Приз» был удостоен Большой золотой медали, а 10-летнему коньяку (КС) «Н. Некрасов» присвоили звание «Звезда Продэкспо».



«Коньячный Дом «Кубань» второй год подряд принял участие в международной выставке «Продэкспо», презентовав на своем представительном стенде все выпускаемые им торговые марки коньяков.

Напомним также, что 19 сентября коньяки «Коньячного Дома «Кубань» завоевали две Большие золотые медали открытого конкурса вин и спиртных напитков «Кубок экспертов», который проходил в Москве. Высших

наград тогда удостоились 20-летний российский коньяк (ОС) «Большой приз» 20 лет и 35-летний коньяк (ОС) «Дробязко В.М.».

Самые почетные награды «Коньячного Дома «Кубань» – «Золотая» и «Бриллиантовая корона качества», полученные в 2006 в Лондоне и в 2008 году в Париже, – хранятся сегодня в музее предприятия. Эти награды получал лично главный технолог завода Виктор Миронович Дробязко, который по сей день контролирует все этапы производства и гарантирует высокое качество новокубанских коньяков.

«Коньячный Дом «Кубань» (ЗАО «Новокубанское») отметил в 2023 году свое 80-летие. Это один из немногих производителей коньяка в России, который располагает собственными виноградниками и производит продукцию только из собственного сырья. Кроме того, «Коньячный Дом «Кубань» владеет одним из крупнейших в стране парком бочек для выдержки коньячных спиртов. Руководит производством знаменитый коньячный мастер Виктор Миронович Дробязко, который работает на предприятии уже более 40 лет.



СОБЫТИЯ



В Санкт-Петербурге назвали «Лучшего эксперта по винам России»

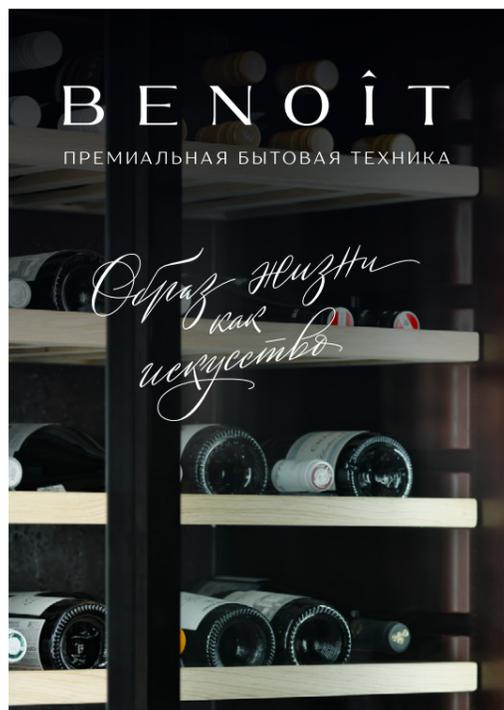
5 марта в Санкт-Петербурге прошел 5-й открытый конкурс «Лучший эксперт по винам России – 2025», в котором приняли участие 40 человек.

Конкурсантам предстояло проверить свои силы в теории, где их ждал тест из 25 вопросов, и в слепой дегустации, которая состояла из двух винных сетов: белые вина (5 образцов) и красные вина (6 образцов). Победу в конкурсе «Лучший эксперт по винам России – 2025» одержала Ксения Скарлыгина (независимый эксперт). Ее результат составил 79,5 баллов. Это уже вторая победа Ксении: она уже выигрывала конкурс в 2022 году, а в 2023 и 2024 годах выходила в финал.

Второе место заняла Ольга Овечкина (проект «О винах России. С любовью»), набравшая 79 баллов. Третьим стал Алексей Савинов («Винный бар YESENIN»). Его результат – 75 баллов.

Топ-12 участников конкурса:

1. Скарлыгина Ксения (независимый эксперт) – 79,5 баллов;
2. Овечкина Ольга (проект «О винах России. С любовью») – 79 баллов;
3. Савинов Алексей («Винный бар YESENIN») – 75 баллов;
4. Смирнова Вероника (виноторговая компания «Форт») – 74,5 баллов;
5. Александров Александр (Петербургская ассоциация сомелье) – 73,5 баллов;
6. Сириченко Антон (Telegram-канал «Колесо обозрения») – 73 балла;
- 7–8. Ткаченко Алексей (бутик «Русское вино») – 72 балла;
- 7–8. Ткаченко Владислав (бутик «Русское вино») – 72 балла;
9. Смазов Сергей («Русский винный дом Абрау-Дюрсо») – 71 балл;
10. Большакова Наталья («Академия вина», президент Петербургской ассоциации сомелье) – 67 баллов;
11. Шулакова Наталья (Агентство винного маркетинга «Река») – 65,5 баллов;
12. Присягина Елена (проект об искусстве и вине Blend) – 55,5 баллов.



Сигарно-винный шкаф

Габаритные размеры, мм

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

Тонированное стекло

Для предотвращения попадания ультрафиолета используются стеклопакеты с тонированным стеклом.

LED-подсветка

Современное светодиодное освещение не является источником тепла и сохраняет электроэнергию.

Инверторный компрессор

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



Ваш персональный менеджер
8-800-555-80-37
8-927-498-88-19
sales@benoit.shop

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК ИМПОРТНЫХ ВИН В РОССИИ?



По итогам трех кварталов в 2024 году импорт вин из Нового Света вырос на 94% и на 70% по сравнению с аналогичным периодом в 2020 и 2021 году соответственно. В связи со сложившейся ситуацией на рынке импортных вин и алкоголя в России газета Wine Weekly провела опрос топ-менеджеров российских виноторговых компаний и крупных торговых сетей по поводу сегодняшнего положения дел в данном секторе рынка. Своим мнением с нашим изданием поделился управляющий директор Luding Group Гарегин Шахмеликян.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– Факторы изменения курса рубля и резкое повышение пошлин на вина из «недружественных» стран переориентировали винный ритейл и другие каналы сбыта на вина из России и Нового Света (Чили, ЮАР) в 2024 году. Также на винных полках начала появляться продукция из новых стран:

Турция, Бразилия, Уругвай, Сербия. Luding Group докапитализировала свой портфель. Прирост количества вин из Нового Света в нашем портфеле составил 15-20% в 2024 году по сравнению с 2023.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– В 2025 году продолжится тенденция роста объемов продаж вин из России и Нового Света.

– Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Luding Group продолжит наращивать в своем портфеле долю вин российского производства и Нового Света. Мы также продолжим делать акцент на главном тренде рынка – игристых винах. Luding Group запускает производство линеек игристых вин на мощностях своего многолетнего партнера – винодельческого предприятия Olymp Winery.

В 2024 году предприятие получило лицензию на производство игристых вин: по классическому (с длительной выдержкой на осадке в бутылке) и резервуарному (с брожением и выдержкой в специальных металлических емкостях – акратофорах)

методам. Резервуарное игристое появится в продаже во 2-м квартале 2025 года, а классическое – в конце 3-го квартала. Этот процесс курирует известный энолог-шампанист Илья Волошин.

– Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте? Не планируете ли наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– Винодельческое предприятие Olymp Winery – стратегический партнер Luding Group с 2017 года. На мощностях Olymp Winery уже выпущены линейки тихих вин, например: «Antico Italiano», «Chateau Belbec», «Тост Тамады», «Good Steak», «Авторское», «Urban Sun» и «High Roof». Всего за всю историю Luding Group выпустила 71 бренд вина. Мы также являемся стратегическими партнерами известных российских производителей, таких как «Сатера», винодельни Репина и Акчурина. В рамках нашей стратегии мы стремимся к тому, чтобы в течение 5 лет довести до 50% локализацию портфеля группы за счет дальнейшего создания собственных брендов как в категории вина, так и в категории крепких напитков или даже превысить эту планку в условиях общего роста продаж.

АЛЕКСАНДР ЛИПИЛИН: «ВИНА ИЗ «ДРУЖЕСТВЕННЫХ» СТРАН СОСТАВЛЯЮТ ОКОЛО 40% НАШЕГО АССОРТИМЕНТА»



– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– В первой половине 2024 года импортеры стремились закупать продукцию по старым ставкам, что привело к росту поставок на 30% во всех ценовых категориях. Однако во второй половине года, после повышения таможенных пошлин до 25% и четырехкратного увеличения ставки акциза, объем импорта начал сокращаться.

Наиболее ощутимые изменения произошли в сегменте бюджетных вин: сейчас 80% предложений в этой категории составляют либо российские вина, либо остатки партий, ввезенных до повышения пошлин. Импорт же переместился в более дорогую категорию – свыше 1000-1500 рублей за бутылку. Несмотря на общее снижение объемов импорта в 2024 году (на 5% к 2023 году), компания Fort зафиксировала рост продаж в отдельных категориях. В частности, наши продажи игристых вин выросли на 15%, а продажи вин из Бургундии – на 25-30%.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– Ключевой вопрос на 2025 год –

насколько российские потребители будут лояльны к увеличению цен на импортное вино. Часть аудитории, вероятно, переключится на российскую продукцию или альтернативные напитки, такие как пиво. Переход между категориями неизбежен и будет формировать новые реалии для рынка.

Что касается импорта, ожидается дальнейшее сокращение поставок европейских вин из-за повышения пошлин до 25%. В то же время доля вин из Чили, Аргентины и ЮАР, для которых пошлины остаются на уровне 12,5%, будет расти. У импортеров будет оптимизация: количество представленных вин и категорий, вероятно, сократится.

– Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Да, мы активно работаем над диверсификацией ассортимента. В прошлом году мы значительно увеличили поставки из Чили, Аргентины и ЮАР – рост импорта составил более 30% по сравнению с 2023 годом. Эти страны стали отличной альтернативой европейским винам, например, Совиньон Блан из ЮАР и Чили заменил новозеландский Совиньон, а игристые из Аргентины и ЮАР могут стать новым трендом. На данный момент вина из «дружественных» стран составляют около 40% нашего ассортимента.

В то же время, несмотря на удорожание, вина из Италии и Франции

по-прежнему занимают значительную долю в нашем портфеле, благодаря высокой лояльности потребителей к этому региону.

В 2024 году мы также расширили премиальную линейку, добавив вина из Франции, включая Шампань и Бургундию. Параллельно мы начали работать с винодельнями из новых для нас регионов, таких как Турция, Кипр, Греция и Сирия, что позволяет нам предложить потребителям больше разнообразия.

– Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте? Не планируете ли наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– В 2024 году доля российских вин в наших продажах составила 13%, что на 5% больше по сравнению с 2023 годом. Основной рост обеспечили самые популярные категории – белые и игристые. Их потенциал роста был бы еще выше при достаточном объеме производства. Однако исторически сложилось так, что в России преобладают посадки красных сортов винограда, что ограничивает производство белых и игристых вин. Сейчас в нашем портфеле представлены вина от трех российских производителей. В этом году портфель будет пополнен новыми поставщиками – мы находимся в активной стадии подписания контрактов на эксклюзивную дистрибуцию.

Рынок импортных вин в России претерпел значительные изменения под влиянием роста пошлин, колебаний валютных курсов и усиленной поддержки отечественного виноделия. О том, какая ситуа-

ция сегодня сложилась в этом секторе рынка и как он будет развиваться в дальнейшем, газете Wine Weekly рассказал исполнительный директор виноторговой компании Fort Александр Липилин.

АЛЕКСЕЙ ЛЕВИЧЕВ: «ОБЩЕЕ СНИЖЕНИЕ ИМПОРТА НА ТРЕТЬ ВЫГЛЯДИТ ДОСТАТОЧНО ОЖИДАЕМЫМ»

Фаза сжатия позволит найти новый баланс на рынке импортных вин, где ключевым фактором станет эффективность операций и стабильность дистрибуционных платформ, считает директор по маркетингу MBG WINE Алексей Левичев.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– Несмотря на отсутствие пока детализированной информации по импорту 2024 года, общее снижение на треть в объеме и деньгах выглядит достаточно ожидаемым, особенно с учетом макроэкономических и прочих факторов. Для нас, как и для многих коллег, это новый вызов, при значительной доле «недружественных» стран в нашем портфеле. Но высокая средняя стоимость и уровень позиционирования конкретно в нашем случае толкает нас в сторону оптимизации базовых, демократичных товаров в пользу премиальных с высоким спросом и оборачиваемостью – тех, что ранее, возможно, мы привозили чуть меньше, чем хотели бы, в попытке сохранить определенный баланс портфеля и нашего предложения в рынок.

Например, сейчас нам кажется более целесообразным привезти больше вин de Ladoucette (Луара, Франция) со средней ценой 10 000 руб. на полке, нежели португальские вина Виньо

Верде и итальянские Пино Гриджо, где каждые 10 рублей в цене отгрузки имеют значение. Тем более что и наша активная клиентская база готова продолжать работать с премиальными товарами, несмотря на повышение цен. Более того, некоторые вина в 2024 году мы продавали больше в бутылках, чем в 2022 и 2023 годах, что привело к почти двукратному росту в деньгах конкретно по этим позициям.

Имея определенные ограничения в финансировании бизнеса, мы сосредоточены на повышении оборачиваемости каждой товарной позиции, а в случае затруднений с этим – в перенаправлении усилий на работу с более подходящими реалиям рынка продуктами. Это «циничность», которой, возможно, в какой-то мере не хватало и нам, и всему рынку в более спокойные времена.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– Ранее приостановившие работу западные компании в 2025 начнут прощупывать почву на предмет возвращения, что начнет постепенно сказываться на параметрах параллельного импорта больших брендов, прежде всего крепкоалкогольных. Другой вопрос, что в нижней ценовой категории они активно замещались и замещаются продуктами российских компаний, и ниша на момент возвращения может оказаться сильно заполненной.

Также мы ожидаем дальнейшую оптимизацию портфеля товаров из «недружественных» стран в пользу локального производства и напитков,



поставляемых из нейтральных государств. Вместе с тем продолжится консолидация предложения, где базовый сегмент в значительной мере будет закрываться собственным импортом федерального ритейла с растущей долей нейтральных стран.

Можно прогнозировать и существенный рост импорта безалкогольного и слабоалкогольного вина. Это об-

щечивая тенденция, где Россия с небольшим отставанием, но все же идет в том же направлении.

– Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Работа ведется постоянно. Другой вопрос, что в текущих условиях она

требует значимых финансовых инструментов, которые не всегда целесообразно применять к высокорисковым направлениям бизнеса.

Мы запустили мексиканский проект (текилу), смотрим на джины, поставляемые из различных государств, но основным фокусом будет налаживание работы по российскому направлению, как винному, так и поставкам других напитков.

– Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте? Не планируете ли наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– На данный момент российский ассортимент (вино и вода) занимает около 10% в наших продажах. Но мы не ставим себе на этот год конкретных задач по росту доли российских вин в нашем портфеле, хотя и ожидаем дальнейшего увеличения этих значений на несколько процентных пунктов.

Наш подход – естественный рост в рамках общей конъюнктуры рынка, где мы совместно с нашими партнерами формируем тактику работы с учетом каналов и географии продаж, сегментирования клиентов, чтобы в итоге у нас получился сбалансированный подход, отвечающий интересам всех сторон. За это нас ценят и наши иностранные партнеры, и российские.

Мы ведем переговоры с несколькими российскими производителями для дополнения нашего актуального портфеля и заполнения тех лакун, что в нем имеются.

ЯРОСЛАВНА СИВЕРЦЕВА: «НАША ЦЕЛЬ – ДОВЕСТИ ДОЛЮ РОССИЙСКИХ ВИН ДО 40%»

Доля российского вина за последний год увеличилась с 27% до 31%. Это отражает растущий интерес потребителей к отечественным продуктам, рассказала газете Wine Weekly руководитель розничных продаж вина торговой сети «Перекрёсток» Ярослава Сиверцева.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– В нашем винном ассортименте представлено 25 стран-производителей. Наибольший интерес вызывают вина из России (31%), Италии (18%) и Испании (12%). Эти цифры подчеркивают наш фокус на продажу вин отечественного производства и «дружественных» стран, что позволяет максимально удовлетворить потребности покупателей.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– Потребительские предпочтения на винном рынке меняются быстро. Примером этому служит кейс Грузии: средняя цена литра грузинского вина, поставляемого в Россию, выросла с 2,3 доллара в 2022 году до 2,72 доллара



в 2024 году. Объем поставок увеличился на 14%, достигнув 66,72 млн литров в 2024 году, что позволило Грузии занять лидирующую позицию в доступном ценовом сегменте. Это показывает, как внешние экономические факторы, такие как трехкратное повышение ставки акциза, могут влиять на рынок. Грузинские вина начали занимать

ценовые слоты в диапазоне 349-599 рублей, что подчеркивает необходимость для нас быстро реагировать на макроэкономические факторы. В 2024 году совместно с российскими производителями мы запустили несколько проектов в доступном ценовом сегменте, «оттянув» долю продаж у Грузии.

– Планируете ли вы в сложившей-

ся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Всего доля импортного вина составляет 69%, однако доля российского вина за последний год увеличилась с 27% до 31%. Это отражает растущий интерес потребителей к отечественным продуктам. На юге России доля российского вина достигла 38%, что подчеркивает важность этого региона для развития местного винопотребления.

– Как вы оцениваете рыночный потенциал российских вин? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте? Не планируете ли наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– Наша цель – довести долю российских вин до 40% и выше, что потребует от нас усиленной работы над качеством и доступностью отечественного вина. Мы видим потенциал в развитии винодельческих регионов России и стремимся поддерживать их рост.

Сегодня мы сотрудничаем с 48 российскими производителями, включая малые винодельни. Гибкий подход к дистрибуции, поддержка на всех этапах сотрудничества способствует разнообразию ассортимента. Это не только поддерживает местных производителей, но и предлагает нашим клиентам новые и интересные варианты. Мы рассматриваем вина как крупных, так и небольших виноделов, что позво-

ляет нам адаптировать матрицы под региональные особенности.

Для попадания на наши полки производители должны соответствовать ряду критериев. Это включает высокое качество продукции, стабильность вкуса и потенциал хранения. Мы также учитываем коммерческий потенциал продукции, ее экономическую привлекательность и визуальное восприятие. Соответствие рыночным вкусовым трендам и стабильность поставок играют важную роль.

Для увеличения популярности российского вина необходимо наращивать объемы производства и улучшать его качество. Регулярные поставки, покрывающие потребности сети круглый год, являются ключевым фактором успеха. Совместные усилия всех участников отрасли, от виноделов до консультантов в магазинах, помогут сделать российское вино более доступным и привлекательным. Разрешение внешней рекламы и развитие винного туризма могут значительно усилить интерес к отечественным винам. Мы видим, что поддержка отрасли со стороны государства и развитие винного туризма могут сыграть важную роль в популяризации российского вина. Еще один важный фактор – постоянное вовлечение специалистов, работающих с покупателем, в развитие компетенций по винам России. От наших кавистов мы получаем своевременную обратную связь о трендах потребления и через них же можем создавать новые.

ИРИНА КОЛОСОВА: «ЦЕНЫ НА ИМПОРТНОЕ ВИНО ВЫРОСЛИ НА 30%»

За последний год произошло изменение винного ассортимента и изменилось распределение долей импортного и российского вина, продажи которого значительно выросли по сравнению с 2023 годом. Об этом газете Wine Weekly рассказала руководитель по закупкам категории «Вино» торговой сети «Лента» Ирина Колосова.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– За последний год в целом произошло изменение винного ассортимента, изменилось распределение долей ввозимого и российского вина. Некоторые винодельни перестали поставлять продукцию на российский рынок, а дефицит виноматериала у российских производителей вынуждал их сокращать производство ряда ассортиментных позиций или ограничивать объемы поставок. Если взять усредненные значения, то цены на импортное вино выросли на 30%, а на



российское – на 14%.

В натуральном обороте в 2024 году импортное вино занимало 72% (что на 9% ниже 2023 года), а российское – 28%. При этом сплит по ассортименту (количество позиций) не изменился по сравнению с 2023 годом: импортное – 77%, российское – 23%.

В 2024 году увеличилось общее число позиций в ассортименте и, хоть распределение российского и импортного вина осталось 23% к 77%, продажи российского вина значительно выросли по сравнению с 2023 годом.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– В нашем ассортименте представлены вина из 30 стран. Еще в 2024 году самые популярные вина из Италии, Грузии и Франции с долей в ассортименте – 22%, 18% и 17% соответственно, имели тенденцию к сокращению из-за внешнеполитических факторов – повышение пошлины, акцизов, логистических затрат, роста стоимости комплектующих. В итоге это оказывает значительное влияние на конечную цену продукта и на выбор покупателя.

– Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Диверсификация портфеля – это постоянный процесс. Стратегия компании позволяет оперативно следовать тенденциям и учитывать внешние факторы, влияющие на рынок.

– Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте? Не планируете ли наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– Мы сотрудничаем с 38 винодельческими хозяйствами из России. Мы активно развиваем собственные торговые марки – их доля в категории «Вино» сегодня составляет более 25%. Рост качества российского вина, а также переключение с импортного вина, цена на которое увеличивается более динамично, – все это позволяет наращивать продажи отечественной продукции. В стране увеличивается количество виноделен, и мы, в свою очередь, следуем тенденциям и не только расширяем ассортимент, но и внедряем проекты по поддержке российских производителей. Один из таких мы запустили в гипермаркетах на юге России, где выделили отечественную продукцию на полках. Все это в том числе сказывается на росте популярности российского вина. Эта динамика будет сохраняться и окажет влияние на большую географию продаж.

АНАСТАСИЯ ЗАВЬЯЛОВА: «МЫ БУДЕМ ПРОДОЛЖАТЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА НАШИХ ПОЛКАХ»



Падение продаж импортных вин из «недружественных» стран в низком и среднем ценовом сегменте будет продолжаться. Параллельно будет расти доля вин из России, стран СНГ и Нового Света, считает руководитель группы по работе с категорией «Вино и крепкий алкоголь» сети гипермаркетов «О'КЕЙ» Анастасия Завьялова.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– Конечно, мы фиксируем очевидное подорожание импортных вин из «недружественных стран». И это подорожание составляет 70-100% на «первую цену» (базовые линейки, открывающие категорию). Также заметно и падение продаж на эти вина – оно составляет 10-30%.

Мы будем продолжать импортозамещение на наших полках. Однако его тормозит нерешенная российскими производителями проблема дефицита виноматериалов, особенно по белым сортам. Параллельно будет расти доля вин из таких стран, как Грузия, Армения, Новый Свет (ЮАР, Чили, Аргентина), Сербия, Венгрия.

– Как, на ваш взгляд, будет разви-

ваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– Развитие рынка импортных вин, на мой взгляд, будет очень зависеть от курса валют. Нам необходима доступная цена на полке, но она напрямую зависит от цены закупочной.

Я уверена, что продолжится падение продаж в низком и среднем ценовом сегментах вин Старого Света. Мы же продолжим переключать покупателя на вина России, СНГ и Нового Света. Покупательское поведение в целом не изменится в части цвета-цены-сахара. Большой спрос будет сохраняться в ценовом сегменте 400-1000 рублей на полке.

– Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Диверсифицировать ассортимент мы планируем за счет увеличения доли и ассортимента вин из России, СНГ и Нового Света.

– Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте? Не планируете ли наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– Конечно, в нашей сети много российских вин. Мы видим в них большой

потенциал. Российские производители могут дать нам вина хорошего качества в среднем ценовом сегменте. В ассортименте «О'КЕЙ» сейчас более 23% вин российского производства, что составляет 230 SKU. Мы планируем наращивать это число по факту готовности производителей предоставлять необходимый объем, покрывающий запросы нашей сети.

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.

СЕРГЕЙ ЖУЛЬЕВ:

«СИТУАЦИЯ НЕПРОСТАЯ, НО ПОКА НЕ СТОЛЬ ДРАМАТИЧНАЯ»

Увеличение ввозных пошлин особенно затронуло вина в невысоком ценовом сегменте. И хотя ситуация непростая, но пока не столь драматичная. Так считает бренд-амбассадор проекта «ОТДОХНИ» (сеть магазинов «КуулКлевер») Сергей Жульев.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– Ситуация непростая, но пока не столь драматичная. Если ассортимент и пересматривался, то в меньшей степени. Не секрет, что увеличение пошлин особенно затронуло невысокий ценовой сегмент, поэтому основные изменения были там. Например, мы отказались от вин в литровых упаковках Tetra Pak из Испании и Португалии, по которым рост цен был бы колоссальный. И категория покупателей этих вин пострадала – на Новый Свет, Россию и Грузию они переключаются не так быстро, как хотелось бы. Что касается более вы-



сокого ценового сегмента, то пошлина там будто бы затерялась среди общих повышений на рынке из-за курса валют, инфляции. Поэтому особых изменений там нет.

По поддержанию продаж работаем преимущественно маркетинговыми методами. Это еженедельные дегустации в магазинах, активные промоакции, работа с частными и корпоративными клиентами.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– Мы ожидали, что рынок примет повышение цен еще до Нового года. И многие представители других компаний были с нами согласны. Однако этого пока не произошло. Однозначно следует ждать сокращения объема потребления импортных вин и крепкого алкоголя – люди продолжат выбирать привычные напитки – в этом смысле Франция, Испания, Италия никуда не денутся, если не произойдут дальнейшие повышения – однако, условно, будут покупать две бутылки в месяц вместо трех. Однозначно следует ждать роста продаж по винам Грузии. Будет больше экспериментов с поставками из Нового Света.

– Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Глобально – нет. Многие изменения были намечены уже достаточно давно – мы продолжаем развивать органичный и многообразный портфель, основанный на собственном импорте.

– Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте? Не планируете ли наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– Да, российские вина в ассортименте есть, однако пока их не так много. Потенциал здесь, разумеется, большой, но есть весомый стоп-фактор – это объемы. Их постоянно не хватает. А теперь еще и виноделы говорят, что по белым сортам в 2024 году урожай был не очень хороший. Поэтому прогнозы давать очень сложно.

Наращивание доли отечественных вин произойдет само собой, его и не надо планировать. Наша задача – составление качественной и интересной «русской полки».

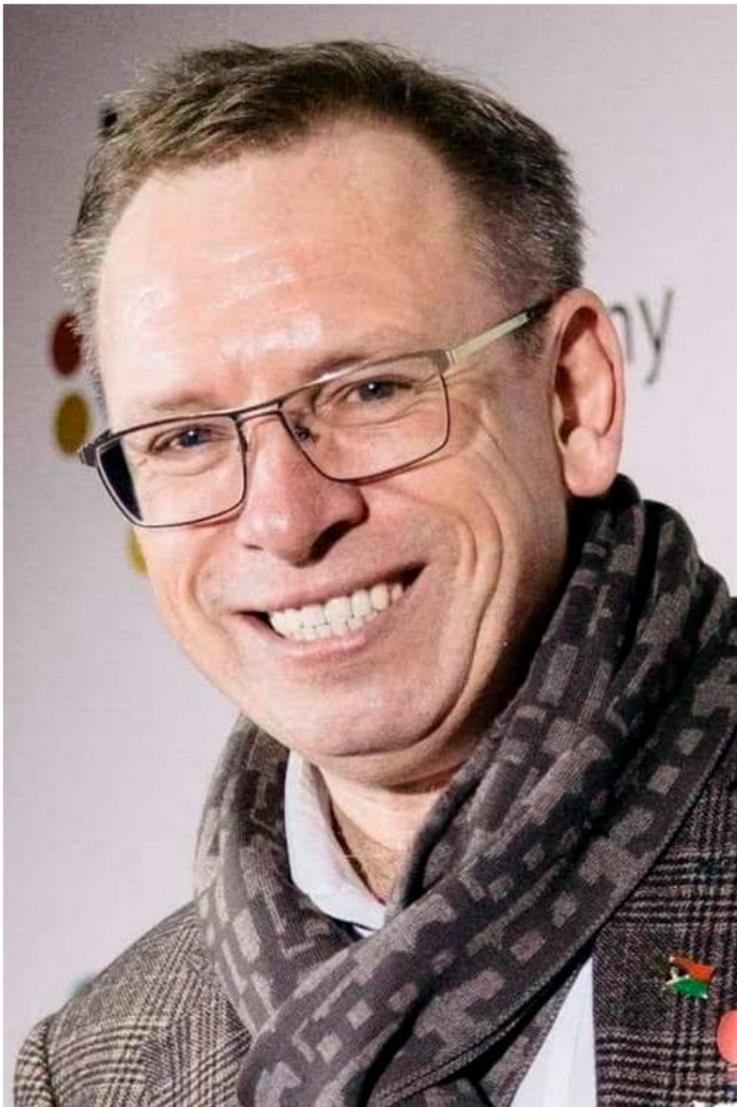
ВАСИЛИЙ РОМАНОВ: «ПОТРЕБИТЕЛЬ ВЫНУЖДЕН ПЕРЕСМАТРИВАТЬ СВОИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ»

События, произошедшие за последние два года, отрицательно повлияли на спрос, на оборачиваемость винного ассортимента и не только из «недружественных» стран. Об этом газете Wine Weekly рассказал директор по маркетингу компании «Нордэкс» Василий Романов.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– События, произошедшие за последние два года, отрицательно повлияли на спрос, на оборачиваемость винного ассортимента и не только из «недружественных» стран. Сильное повышение акциза, на который накладывается еще и НДС, также снизили привлекательность вин из Чили, Аргентины, ЮАР и даже Грузии. Из европейских вин больше всего пострадали вина начального ценового уровня, которые сходны по качеству с винами от гигантов российского виноделия, а по ценам стали на порядок дороже. Критерий выбора вина конечным потребителем, исходя из его цены на полке, становится все более определяющим. Новые правила игры заставили нас пересмотреть наши закупки, вынуждая плавно уходить от вин массового спроса и делать точечную селекцию вин для ценителей, для изысканного потребителя.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие



тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– Что-то мне подсказывает, что в 2025

году не должно быть столь кардинальных изменений, что случилось в 2023 и 2024 годах. В настоящее время

сложностей хватает не только из-за «недружественности» вина, но и из-за прохождения платежей между нами и поставщиками импортного вина и в логистике, особенно морской. А еще нужно подготовиться к переносу маркировки акцизными марками на территорию России.

Растущая инфляция тоже вносит свои «пять копеек» в ухудшение спроса на импортное вино. Потребитель вынужден пересматривать свои предпочтения и в некоторых случаях вообще отказаться от вина в пользу отечественных крепких напитков. Поэтому текущий год пройдет под лозунгом оптимизации во всех технологических процессах, в том числе и в формировании ассортимента.

– Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Как я сказал выше, диверсификация началась уже во второй половине прошлого года. Происходит постепенное высвобождение активов из неэффективных, долго оборачиваемых и невостребованных продуктовых групп. После этого финансы направляются в закупку продукции, которая меньше пострадала от повышения пошлин. Это в основном касается вин Нового Света (Чили, Аргентина, Южная Африка) и крепких напитков.

– Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте? Не планируете ли наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– К сожалению, наша компания до сих пор не имеет в портфеле российского вина. И это происходит не из-за политических взглядов, а из-за низкой коммерческой составляющей у данной категории продукции. Мы при отборе вина в наш ассортимент ставим перед собой два вопроса. Будешь ли ты для себя покупать это вино? Будут ли продажи этого вина, покрывать издержки и приносить прибыль? Предложений по винам, которые положительно отвечали на эти два вопроса одновременно, очень мало. Есть российские вина, которые ты готов употреблять, исходя из качества, но не готов покупать из-за цены, так как она выше цены аналогичного импортного вина. И, как коммерсант, ты не можешь это не учитывать.

На рынке достаточно много вин российского производства хорошего качества, которые, однако, не обеспечивают тебе требуемую маржинальность. Среди большого количества производителей не так много виноделов, которые способны дать и то, и это. Но даже когда ты находишь таких производителей, то сталкиваешься с тем, что свободный сток вина для нового покупателя у такого поставщика очень небольшой или он просто отсутствует и нужно ждать розлива нового урожая. Буквально три недели назад вели переговоры с производителем из Краснодарского края. К сожалению, согласование договора затянулось. И как только договор был согласован, вино, которое он нам был нам готов поставлять, у него закончилось. Было предложено ждать розлив вин нового урожая в ближайшем июне. Поэтому мы продолжаем искать и мониторить возможности российских виноделов.

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК ИМПОРТНЫХ ВИН В РОССИИ?

Газета Wine Weekly провела опрос топ-менеджеров российских виноторговых компаний и крупных торговых сетей по поводу сегодняшнего положения дел рынке импортных вин.

1. Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран?
2. Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году?
3. Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании?
4. Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал?



Директор по развитию бизнеса
ООО «Винтаж-М» Светлана
Арсенавили

1. Сейчас мы наблюдаем переходный период: на складах импортеров все еще есть вина, ввезенные по старым пошлинам, а также есть товар, который распродают по себестоимости. Поэтому все еще можно найти «не-

дружественные» вина по цене менее 1000 руб. у импортера. Таможенная статистика говорит о снижении импорта. Со своей стороны мы видим резкое снижение спроса.

2. Все эксперты говорят о поляризации рынка. Дешевые вина будут «скапываться на дно» в качестве, а премиальные вина будут становиться все менее доступными для среднего класса, который будет искать альтернативу качественному европейскому вину. Вопрос не только в повышении цен на европейское вино, но и в снижении покупательской способности исчезающего «среднего класса».

3. Мы перестраиваем наш ассортиментный портфель в сторону увеличения доли вин для HoReCa класса А, отказавшись от вин по цене менее 4 евро в закупке.

4. Нет, но, видимо, только пока.



Совладелец компании Wine&More
Арташес Унанян

1. Объемы европейского винного импорта продолжают снижаться. Ввозные пошлины в количественном смысле, конечно же, повлияли очень негативно на объемы закупок и продажи вин.

Но при этом у нас в компании изменилась структура импорта. Мы начали

делать упор на более дорогие вина, где доля заградительных пошлин сравнительно невелика по сравнению с недорогими винами, где процент подорожания может составлять чуть ли не 70-80%. Конечно же, вина, цены на которые на порядок выше, труднее продавать, но в денежном выражении спад может оказаться не таким уж и большим.

2. Рынок импортных вин из так называемых «недружественных» стран будет развиваться в сторону увеличения присутствия более дорогих вин. Я очень надеюсь, что это существенно повлияет на культуру питья и не приведет к переходу на более высокоалкогольные напитки. Ведь психологически сложно заплатить высокую цену за вино, не понимая всех его достоинств. Вот почему важно развивать и поддерживать высокий уровень культуры питья в обществе, что является одной из миссий нашей компании.

Также существенно вырастет доля вин из стран, не попадающих под пошлины (Чили, Аргентина, ЮАР, Грузия, Армения и т.д.). Мы, например, начали активно привозить вина из не совсем традиционного для нашего рынка Уругвая.

3. Мы также планируем диверсифицировать ассортиментный портфель нашей компании и уже начали это делать.

4. Одна из первоочередных задач – увеличить представленность российских вин. На мой взгляд, сейчас российское виноделие развивается достаточно высокими темпами, что очень радует. Единственный минус, что наряду с увеличением цен импортных вин увеличиваются и цены на российские вина, зачастую без изменения качества. Радует, что это происходит не повсеместно, но проблема существует. Но, как говорится, рынок и здоровая конкуренция все расставят на свои места. На данном этапе процент присутствия россий-

ских вин в нашем ассортиментном портфеле незначительный, но мы стремительно его наращиваем.



Директор по развитию компании
Pitemaggio Георгий Сорокин

1. Пошлины действительно повлияли на ценообразование и спрос. Многие крупные импортеры, по моим наблюдениям, сокращают портфели в сторону ликвидности. Основной ассортимент наших вин находится в демократичном ценовом диапазоне, в котором рост возможен, поскольку многие вина из России не отличаются похожим соотношением цена-качество и также растут в цене.

2. Прогнозы – дело неблагодарное! Но, думаю, при текущем состоянии экономики импорт будет незначительно сокращаться. Если вернуться иностранные компании и релоканты, есть вероятность, что рынок на непродолжительный период вернется в доковидное состояние.

Также нельзя не принимать во внимание смену поколений. Молодежь сегодня пьет значительно меньше, так что глобально в горизонте 5-10 лет рынок может заметно уменьшиться.

Дистрибьюторам при таком рынке придется постоянно работать над развитием компании, активно внедрять новые IT решения и технологии продаж, расширяя ассортимент и улучшая качество сервиса.

3. У нас есть планы расширить ассортиментный портфель за счет вин из «дружественных» стран.



Руководитель направления продаж
в Восточной Европе виноделен
Cantine Sgarzi Luigi (Италия)
и Andreas Oster Weinkellerei
(Германия) Эльдар Патеев

1. На итальянские и немецкие вина влияние, несомненно, есть, но оно существенно ниже, чем, например, на вина из Франции и Испании. Для того чтобы нивелировать падение оборота европейских вин, мы стараемся и, местами весьма успешно, развиваем направление вин Нового Света. Также мы разрабатываем продукты, не подпадающие под пошлины на вина из «недружественных» стран.

2. Конечно, флагманские позиции из Европы останутся – просекко, рислинги, Пино Гриджио. Куда же без них? Но при этом будет продолжаться развитие у клиентов ассортимента вин из Нового Света. Российский вина пока на всех не хватает, а «дыры» закрывать в любом случае нужно.

3. Мы разрабатываем сейчас схему поставок вин из Уругвая. Там есть качественные и недорогие вина.

АНТОН БЛИНОВ: «СЕБЕСТОИМОСТЬ НЕДОРОГОГО ЕВРОПЕЙСКОГО ВИНА ВЫРОСЛА ВДВОЕ»



Аналитики фиксируют минимальные остатки по российским винам и падение импорта европейских вин, что в итоге может привести к новым дисбалансам на рынке. Своими опасениями с газетой Wine Weekly поделился генеральный директор виноторговой компании «Рю де Вин» Антон Блинов.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке импортных

вин и алкоголя из так называемых «недружественных» стран? Как повлияло увеличение ввозных пошлин на объемы закупок и продажи в России? Как ваша компания решает проблемы спада продаж?

– Для нас повышение пошлин сыграло решающую роль, так как мы полностью ориентированы на европейский импорт вин средней ценовой категории для ритейла. Но хотелось бы обо всем по порядку.

Мы – небольшая виноторговая компания, и это позволяет нам быстро адаптироваться к изменениям. За последние три года мы столкнулись с бесчисленным количеством вызовов – от колебаний курса до изменений в логистике и корректировок таможенной стоимости, что требует ежедневного внимания.

В этих условиях трехразовое повышение пошлин и акцизов выглядит серьезным испытанием, особенно учитывая, что себестоимость недорогого европейского вина выросла вдвое за полтора года. При высокой ключевой ставке и почти годовой инерции цен на полке необходим значительный запас прочности, чтобы преодолеть подобные вызовы.

В 2024 году нам удалось сохранить объемы продаж в штуках и увеличить оборот в деньгах. За исключением

столовых вин из Италии и Испании, которые затерялись в среднем ценовом сегменте. Частично упущенные объемы столовых вин мы компенсировали за счет поставок вин из Сербии, что позволило оперативно поддержать товарно-денежный поток, несмотря на быстрое вымывание остатков и временное снижение маржинальности. Мы также экспериментируем с другими направлениями, например, с европейскими винами, которые разлиты в Беларуси.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок импортных вин и алкоголя в России в 2025 году? Какие тенденции на этом рынке вы можете спрогнозировать?

– Мы сохраняем осторожный оптимизм относительно 2025 года. Рынок вина в России по-прежнему остается многообразным, и потребители продолжают выбирать проверенные европейские вина, что подтверждает стабильность спроса, например, на просекко и Пино Гриджио из Венето. Я бы хотел обратить внимание не на прогнозы, а на создание условий, устойчивых к рыночным шокам, и на возможные стимулы для виноторговых компаний.

Рынок должен оставаться сбалансированным. На нем должны присутствовать как европейские, так

и отечественные вина. Пока же мы наблюдаем, что аналитики фиксируют минимальные остатки по российским винам и падение импорта европейских, что может привести к новым дисбалансам в случае экстремальных обстоятельств. Важно помнить, что виноделие – это сельскохозяйственная отрасль, где неурожайные годы возможны, а также изменения в регулировании могут ослабить ограничения для европейских вин.

Думаю, что роль виноторговых компаний особенно важна на новом этапе развития рынка – именно они способны популяризировать отечественное виноделие. Обладая опытными командами и глубокими знаниями в маркетинге, они могут стать ключевыми драйверами развития отрасли, если получат позитивные стимулы, такие как льготное кредитование для работы с российскими винами. Хотелось бы привлечь внимание наших регуляторов к этому вопросу.

– Планируете ли вы в сложившейся ситуации диверсифицировать ассортиментный портфель вашей компании? Если да – то расскажите, пожалуйста, каким образом?

– Мы предлагаем только те вина, которые сами с удовольствием употребляем – мы действительно любим наш ассортимент. Однако диверсификация

необходима для того, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке. Помимо экспериментов с винами из Сербии и Беларуси, мы работаем с российскими винодельнями, например, с винодельней «Скалистый Берег» и несколькими другими. Это позволяет нам немного расширить ассортимент и поддержать тренд.

– Есть ли в ассортименте вашей компании российские вина? Если да – то как вы оцениваете их рыночный потенциал? Каково сегодня соотношение российских и импортных вин в вашем ассортименте и планируете ли вы наращивать долю отечественных вин в общем объеме продаж?

– Российские вина в нашем ассортименте выступают как дополнение к основному портфелю – их количество по SKU с десяток, но в обороте они составляют всего около 5%. Мы пока не планируем кардинально увеличивать долю отечественной продукции. Однако мы видим значительный потенциал у российских вин, хотя сталкиваемся с проблемой недостатка качественного продукта в ценовом сегменте 500–700 рублей. Этот сегмент доступен лишь для крупных игроков, а для малых и средних предприятий экономическая модель при такой цене остается невыгодной. Это приведет к увеличению срока окупаемости инвестиций.