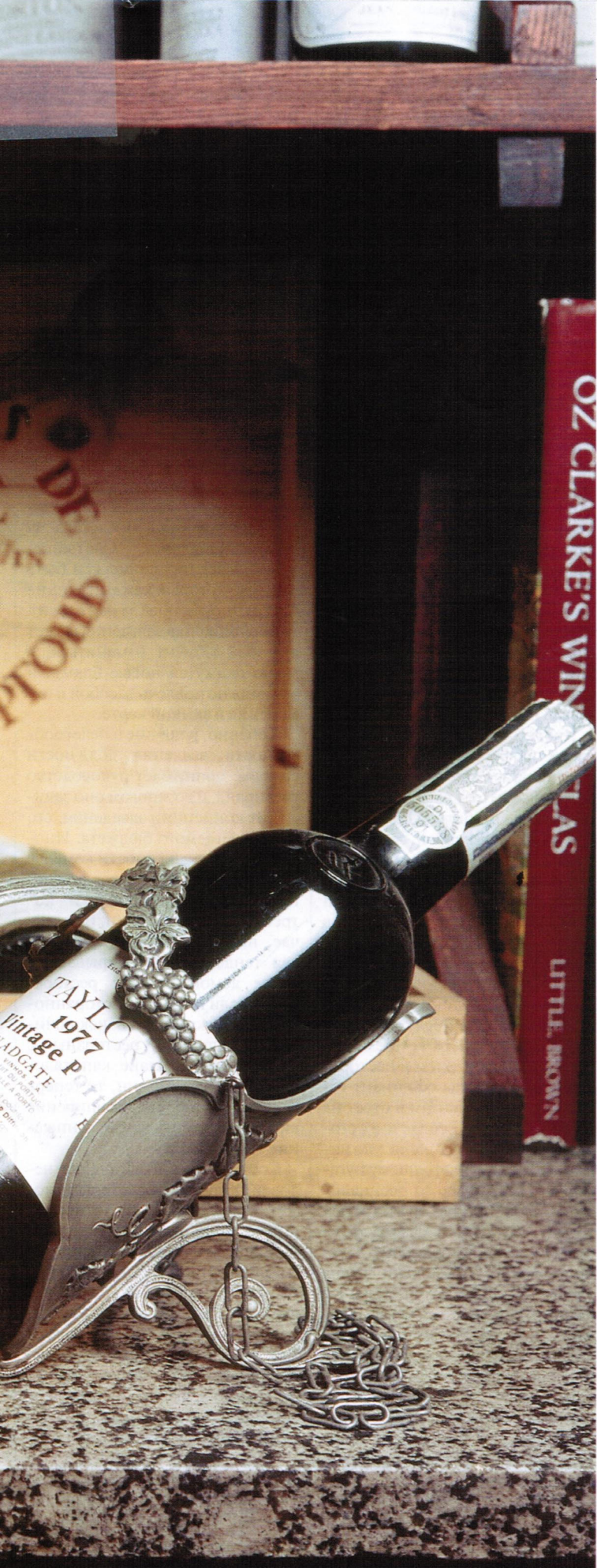


Грамотно составить винную карту, посоветовать директору ресторана или службе закупок, какие вина следует приобрести, — все эти задачи входят в обязанности штатного сомелье. Также сомелье выполняет определенные маркетинговые задачи ресторана — повышает престиж заведения, привлекает постоянных клиентов. Еще сомелье дает рекомендации по выбору вин, выслушивает пожелания клиентов, предотвращает конфликты. А красиво и увлекательно проведя декантацию вина, он может превратить обычный ужин в волшебное представление. Иными словами, сомелье “по совместительству” еще и штатный психолог, и волшебник. О своей работе и ее особенностях рассказывают члены Российской ассоциации сомелье, которые способствовали возрождению этой профессии в нашей стране.

# Искусство разливать вино



Съемка проведена в арт-студии «Постальес»



**Алексей Сидоров,**  
директор ресторана  
“Сан-Мишель”



О профессии сомелье у нас говорили сравнительно недавно — около шести лет назад. Так случилось, что я стал первым в России человеком, который стал давать консультации о винах. Это произошло в ресторане “Ностальжи”, где я работал барменом. Хозяин предложил мне освоить новую профессию, и я согласился, потому что мне было безумно интересно. На тот момент здесь мало кто знал значение слова “сомелье”, и у меня, естественно, тоже не было специальных знаний и опыта. Сначала приходилось учиться самому — искал профессиональные книги, журналы, беседовал с представителями виноторговых компаний. Вскоре при одной виноторговой компании были организованы курсы сомелье. Выпускники этих курсов могли разбираться в винах, но им не хватало ресторанной практики. Мне же было несколько проще, поскольку до того, как стать сомелье, я десять лет отработал в ресторане как официант, метрдотель, бармен. Настоящим событием стал приезд в 1996 году Патрика Пажеса, известного французского сомелье и владельца ресторана высокой кухни. Патрик объездил весь мир с лекциями о винах, разработал обучающую программу, и в Москве он также провел мастер-классы, которые я посетил. А спустя год в Москве был проведен первый национальный конкурс сомелье, в котором приняло участие... 5 человек — именно столько сомелье тогда насчитывалось в России. После конкурса я поехал на трехмесячную стажировку во Францию — учиться у Патрика Пажеса. По опыту знаю, что из таких поездок всегда можно вынести много нового, полез-

ного в профессиональном плане, и считаю: любое теоретическое обучение должно подкрепляться практическими занятиями. Сомелье должен знакомиться с производителями вин, лично спускаться в винные погреба и дегустировать там вина.

После того как я проработал в новой должности четыре года, в Москве стало появляться множество курсов подготовки сомелье, которые присваивали выпускникам категории — первую, вторую, что было для меня в высшей степени странно. Тогда и возникла идея создания профессиональной ассоциации, в которую бы вступали люди, обладающие реальными теоретическими и практическими знаниями. К тому времени я был организатором школы вин при ресторане “Ностальжи”, а Александр Купцов, вице-президент нашей ассоциации, преподавал на курсах сомелье при компании “Галерея вин”. И мы с ним тогда пришли к обоюдному мнению, что деятельность наших выпускников надо как-то контролировать и в дальнейшем. Так и родилась Российская ассоциация сомелье, в которой на сегодняшний день состоит 60 человек.

**Евгений Осипов,**  
директор ресторанов  
отеля “Марриотт Авра”



Сомелье несет культуру потребления вина если не в массы, то хотя бы гостям ресторана. За последние годы клиенты стали более искушенными — они много путешествуют, посещают хорошие заведения за границей, интересуются винами и следят за современными тенденциями в виноделии. Поэтому профессиональный сомелье должен доносить до гостя исключительно правдивые сведения. Естественно, для этого ему нужно обладать необходимыми знаниями,

владеть детальной и достоверной информацией о винах, которые он собирается гостю порекомендовать. Можно сказать, что сомелье в какой-то степени творческая профессия. Например, впечатления от одного и того же вина у клиента и у сомелье могут отличаться, но задача профессионала — наиболее ярко и полно передать гостю те ощущения и эмоции, которые он сам испытывал, когда впервые с этим вином знакомился.

В профессии сомелье много “подводных камней”. Он, как любой художник, стремится выразить свою индивидуальность — например, оригинально составить винную карту. Но зачастую его желания не совпадают с желаниями директора ресторана, который пытается оказать давление, повлиять по личным соображениям на выбор вин. Однако настоящий сомелье должен быть независимым. А директор ресторана, со своей стороны, обязан прислушиваться к его советам, уметь принимать компромиссные решения, которые не нанесут ущерба репутации ресторана и не повлияют негативным образом на качество предлагаемых вин.

Винную карту в ресторане не следует менять коренным образом, ее нужно лишь дополнять. Пусть винная карта будет небольшой, пусть в ней окажется только 40 позиций, но она обязательно должна быть грамотно составлена. Тогда при наличии свободных средств ее несложно будет расширить. На мой взгляд, идеальная процедура изменения винной карты должна выглядеть следующим образом. Организовывается специальная комиссия, в которую могут входить директор ресторана, сомелье, генеральный менеджер, шеф-повар (единственное условие — они все должны разбираться в винах). Члены этой комиссии участвуют в слепой дегустации и затем путем голосования решают, какие вина следует ввести в карту ресторана.

Часто виноторговые компании приглашают членов ассоциации сомелье, работающих в ресторанах, принять участие в зарубежных выставках вин, посетить винодельческие районы. Такие путешествия очень полезны: ведь только лично познакомившись с регионом, попробовав вина и узнав все детали технологического

процесса, сомелье может дать объективную характеристику вина, предоставить гостю наиболее правдивую информацию и впоследствии принять правильное решение о приобретении определенных вин.

Сомелье должен быть человеком любознательным и интересоваться новыми тенденциями в мире вин, которые появляются здесь постоянно. Например, до недавнего времени ценились исключительно французские вина, сейчас же заслуженной популярностью пользуются замечательные итальянские, испанские, южноафриканские, калифорнийские, чилийские, аргентинские вина. Кроме того, я считаю, что название вина нужно произносить на языке страны-производителя: на французском, если вино французское, на испанском, если испанское. Так что сомелье должен обладать еще и определенной лингвистической подготовкой.

Вообще я считаю, что у профессии сомелье в России большое будущее, пока все только начинается. Хочется верить, что со временем наши профессиональные конкурсы привлекут внимание со стороны общественности, их деятельность будет освещаться в средствах массовой информации. Я также полагаю, что лет через пять наши сомелье составят достойную конкуренцию своим зарубежным коллегам — из Франции, Испании, Италии и других стран с богатыми винодельческими традициями.

**Юлиана Григорьева,**  
*специалист по винам*  
*ресторана “Сан-Мишель”*



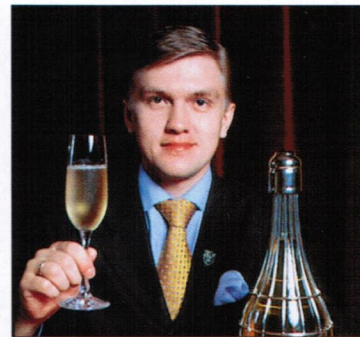
Я с уверенностью могу сказать, что профессия сомелье — больше, чем просто профессия, это, скорее, образ жизни. Она требует полной отдачи, огромного тру-

долобия, и тот, кто к этому не готов, настоящим специалистом по винам никогда не станет. Мое кредо — постоянная учеба. Даже когда отдыхаю, я по-настоящему не позволяю себе расслабиться. Дома у меня везде лежат открытые учебники, журналы о винах. Я нахожусь в процессе непрерывного поиска, открываю для себя что-то новое. Ведь всегда происходит что-то интересное — то дегустация, то издание новой книги по винам, то обучающий семинар...

По-моему, с дегустацией блюдо все обстоит намного проще, чем с дегустацией вина. Блюдо достаточно попробовать, убедиться, что технология приготовления не была нарушена, и можно о нем забыть. С винами все обстоит иначе — каждый раз одно и то же вино может оставлять разное впечатление, вызывать различные вкусовые ассоциации. Это немного сложно, но безумно увлекательно. И если ты в этот “винный” мир, что называется, “втянулся”, то назад пути нет.

Кроме прекрасного знания своей профессии работа сомелье предполагает еще и знание психологии. За годы своей работы я, например, разбила клиентов на три группы. К первой, самой любимой, я отношу тех посетителей, которые и в винах толк знают, и с уважением относятся к нашей профессии. Они часто приходят в ресторан, чтобы пообщаться с сомелье, получить его совет. Ко второй группе относятся те, кто, столкнувшись один раз с непрофессиональным обслуживанием в ресторане, теперь ко всему относится с недоверием и настороженностью. Когда официант говорит таким клиентам в ответ на их вопросы, что сейчас к их столу подойдет специалист по винам, то они по-настоящему пугаются: “Нам никакого специалиста не надо!” И, наконец, третью группу составляют самые трудные клиенты, которые специально приходят в ресторан, чтобы выплеснуть свои отрицательные эмоции. Однако настоящий профессионал должен уметь понять любого гостя и, отбросив все личные предубеждения, не реагировать на обидные замечания. Слово, надо стремиться к тому, чтобы все больше клиентов относилось к первой группе и все меньше — к третьей.

**Александр Фомичев,**  
*заместитель генерального*  
*директора ресторана*  
*“Гранд-Опера”*



Винная карта ресторана вне зависимости от количества позиций должна быть представлена профессионально. Соответственно, в ресторане должен быть человек, который каждый день на постоянной основе за ней следит. Ведь специфика заведения может в любой момент измениться, в меню окажутся новые блюда, и это должно повлечь за собой и изменения в винной карте.

Конечно, решение о целесообразности введения должности сомелье принимает руководство ресторана, и во многом оно зависит от концепции заведения, его предполагаемого бюджета. Иногда введение должности сомелье излишне — не все рестораны направлены исключительно на потребление элитных вин. Вот сейчас, например, доминирует новая тенденция — открываются более демократичные рестораны. И если в период ресторанного бума открывались исключительно элитные рестораны с “серьезной” в плане капиталовложений картой вин, то теперь делается упор на расширение винного ассортимента, снижение уровня цен.

Сомелье, на мой взгляд, это человек, который в ресторане может заниматься практически всем — от принятия заказа до общения с гостями. Он помогает создать у гостей определенное настроение, может направить вечер в “нужное” русло. Сейчас знания о вине, винной культуре уже воспринимаются как должное, поэтому в ресторанах все чаще можно услышать не монолог сомелье, а живую беседу, полноценный диалог с клиентом. FIN

*Записала Эльвира Тарасенко*