



Российская академия  
кадрового обеспечения  
агропромышленного комплекса

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение дополнительного  
профессионального образования  
«Российская академия кадрового обеспечения  
агропромышленного комплекса»

РАССМОТРЕНА И ОДОБРЕНА:

решением административного совета  
ФГБОУ ДПО РАКО АПК  
от «11» сентября 2026 г.  
протокол № 21

УТВЕРЖДЕНА:

Приказом ректора  
ФГБОУ ДПО РАКО АПК  
от «11» сентября 2026 № 229-А  
Е.А. Ижмулкина



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ  
«ОСНОВЫ ВИНОДЕЛИЯ И ВИНоторговли»**

Общий объем: 72 часа

Москва, 2026

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                        |          |
|--------------------------------------------------------|----------|
| <b>1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ.....</b>                 | <b>3</b> |
| 1.1 Цель реализации программы .....                    | 3        |
| 1.2 Основные характеристики .....                      | 3        |
| 1.3 Содержание профессиональной программы.....         | 4        |
| 1.4 Планируемые результаты обучения.....               | 4        |
| <b>2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ.....</b>   | <b>7</b> |
| 2.1 Учебный план.....                                  | 7        |
| 2.2 Календарный учебный график.....                    | 9        |
| 2.3 Учебно-тематический план.....                      | 10       |
| 2.4 Рабочие программы учебных дисциплин (модулей)..... | 17       |
| 2.5 Формы аттестации.....                              | 18       |
| 2.6 Оценочные и методические материалы.....            | 18       |
| 2.7 Материально-технические условия.....               | 25       |

## **1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

#### **1.1 Цель реализации программы**

Совершенствование профессиональных компетенций, необходимых для работы с вином в рознице и сфере гостеприимства: знание технологий производства и классификации российских вин, нормативных требований к обороту винодельческой продукции, владение органолептической оценкой и приемами продажи вина.

Вторая цель программы - получение новой компетенции для тех, кто приходит к работе с вином из смежных областей ресторанного бизнеса и торговли: консультирование покупателя, формирование винного ассортимента, продвижение российского вина.

В результате освоения образовательной программы планируется формирование профессиональных компетенций:

**ПК-1.** Способен характеризовать технологии производства и классификацию российских вин и объяснять их влияние на стиль и качество продукции.

**ПК-2.** Способен применять требования законодательства о винном рынке при обороте, маркировке и розничной продаже винодельческой продукции.

**ПК-3.** Способен продвигать и продавать российское вино в рознице и сфере гостеприимства.

**ПК-4.** Способен проводить органолептическую оценку вина и выявлять его дефекты.

#### **1.2 Основные характеристики**

Программа разработана в соответствии со следующими нормативными правовыми актами:

– Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

– Постановление Правительства Российской Федерации от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;

– Федеральный закон от 27.12.2019 № 468-ФЗ «О виноградарстве и виноделии в Российской Федерации»;

– Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции»;

– Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе»;

– Технический регламент Евразийского экономического союза «О безопасности алкогольной продукции» (ТР ЕАЭС 047/2018);

– Профессиональный стандарт «Сомелье/кавист», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 мая 2015 г. № 283н;

– Устав федерального государственного бюджетного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования «Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса», утвержденный приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 19 июня 2025 года № 408.

|   |                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | <b>Общий объем программы:</b>                     | 72 академических часа, включая все виды контактной учебной работы. Продолжительность обучения - 4 недели. Режим занятий: не более 8 часов в день.                                                                                                                                                                                        |
| 2 | <b>Целевая аудитория (категория обучающихся):</b> | кависты и продавцы-консультанты; администраторы и руководители магазинов; сотрудники коммерческого направления; специалисты, работающим с ассортиментом и продвижением вин; менеджеры по продажам и работе с ключевыми клиентами; торговые представители; бренд-менеджеры; региональные представители; представители ресторанов и отелей |
| 3 | <b>Форма обучения:</b>                            | очная и очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий.                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 4 | <b>Образовательные технологии:</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- дистанционные образовательные технологии;</li> <li>- лекции-диалог с разбором практических примеров, в том числе из профессионального опыта преподавателя;</li> <li>- практические занятия с учебными дегустациями;</li> <li>- разбор кейсов и ролевые игры.</li> </ul>                         |
| 5 | <b>Вступительные испытания:</b>                   | Не предусмотрены.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 6 | <b>Документ о квалификации:</b>                   | лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается документ о квалификации - Удостоверение о повышении квалификации.                                                                                                                                                                                           |

### 1.3 Содержание профессиональной программы

Программа адресована тем, кто ежедневно работает с вином на стороне продажи и сервиса: ресторанам, барам, винотекам и рознице. Она собрана вокруг простого вопроса - что нужно знать о вине человеку, который его продает, рекомендует и наливает гостю.

Первый блок отвечает за технологическую часть. Слушатели разбирают, как устроено российское виноградарство и виноделие сегодня, из каких сортов и в каких зонах делают вино, как устроена классификация по 468-ФЗ, чем отличаются технологии белых, розовых, красных, игристых, крепких и десертных вин, что дает выдержка в дубе и откуда берутся дефекты.

Второй блок - правовой. Сюда вынесено все, что определяет рамки работы: 468-ФЗ, 171-ФЗ и 38-ФЗ, лицензирование и ЕГАИС, требования к маркировке и розничной продаже, минимальные цены, акцизы и структура розничной цены.

Третий блок посвящен продажам. Потребительские предпочтения, аргументация ценности, промо-механики, мерчендайзинг винного отдела, техники активных продаж и работа с возражениями. Материал отрабатывается на кейсах и в ролевых играх.

Четвертый блок полностью практический: 16 часов учебных дегустаций. Слушатели ставят сенсорную технику, учатся распознавать дефекты, сравнивают вина по сортам, регионам, типу выдержки и ценовым сегментам.

### 1.4 Планируемые результаты обучения

В качестве основного применяется профессиональный стандарт «Сомелье/кавист», утвержденный приказом Минтруда России от 7 мая 2015 г. № 283н (вид профессиональной деятельности 33.006 «Организация обслуживания гостей вином, прочими напитками»). Дополнительно учитываются требования отраслевого законодательства о виноградарстве и виноделии и об обороте алкогольной продукции.

По окончании обучения слушатель сможет: объяснить происхождение, сорт и технологию производства вина; соотнести вино с категорией российской классификации; провести органолептическую оценку и выявить дефект; применить требования законодательства к маркировке и розничной продаже; выстроить аргументацию при продаже и работе с возражениями; организовать выкладку винного отдела и промо-мероприятие.

#### Функциональная карта вида профессиональной деятельности

|                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Обобщенные трудовые функции</b>                     | Оказание услуг по обслуживанию гостей вином и прочими напитками; консультирование покупателей и продвижение винодельческой продукции в рознице и сфере гостеприимства.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Трудовые функции, уровень квалификации</b>          | Подбор и представление вина гостю (покупателю), проведение дегустаций, формирование и поддержание винного ассортимента. Уровень квалификации - 4.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Возможные наименования должностей</b>               | Сомелье; кавист; продавец-консультант винного отдела; администратор зала; управляющий, винотекой; менеджер по продажам.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Наименование вида профессиональной деятельности</b> | Организация обслуживания гостей вином, прочими напитками (код 33.006).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Требования к образованию и обучению</b>             | Лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование, а также лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Трудовые действия</b>                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- консультирование гостя и покупателя по ассортименту вин, подбор вина под запрос и под блюдо;</li> <li>- органолептическая оценка вина, выявление дефектов и недостатков;</li> <li>- представление вина с учетом происхождения, сорта и технологии производства;</li> <li>- соблюдение требований законодательства к обороту, маркировке и розничной продаже винодельческой продукции;</li> <li>- формирование ассортимента и выкладки винного отдела, подготовка и проведение промо-мероприятий и дегустаций.</li> </ul> |

#### Требования к результатам обучения

| Соотношение с трудовыми функциями                                                                                                                  | Результаты обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПК-1. Способен характеризовать технологии производства и классификацию российских вин и объяснять их влияние на стиль и качество продукции.</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Модуль 1. Основы виноделия и классификация вин                                                                                                     | Знать: историю и современное состояние российского виноградарства и виноделия; виноградо-винодельческие зоны, районы и терруары России; основные международные, автохтонные и селекционные сорта; классификацию вин по 468-ФЗ; технологии производства тихих, игристых, крепких и десертных вин; причины дефектов вина. |

|                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                  | <p>Уметь: соотносить вино с категорией российской классификации; объяснять связь технологии производства со стилем вина; определять причину дефекта по его признакам.</p> <p>Владеть: профессиональной терминологией отрасли; навыком описания вина через его происхождение, сорт и технологию.</p>                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>ПК-2. Способен применять требования законодательства о винном рынке при обороте, маркировке и розничной продаже винодельческой продукции.</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Модуль 2. Правовое регулирование винного рынка                                                                                                   | <p>Знать: требования 468-ФЗ, 171-ФЗ и 38-ФЗ; порядок лицензирования и работы с ЕГАИС; требования к информации на этикетке и контрэтикетке; возрастные и временные ограничения розничной продажи; структуру розничной цены, акцизы и механизм минимальных цен.</p> <p>Уметь: читать и расшифровывать этикетку российского и импортного вина; проверять маркировку на соответствие требованиям; оценивать корректность розничной цены.</p> <p>Владеть: навыком работы с нормативными документами отрасли и отслеживания изменений законодательства.</p> |
| <b>ПК-3. Способен продвигать и продавать российское вино в рознице и сфере гостеприимства.</b>                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Модуль 3. Продажа российского вина: особенности и стратегии                                                                                      | <p>Знать: состояние и тенденции алкогольного рынка; потребительские предпочтения; инструменты позиционирования и промо; принципы мерчендайзинга винного отдела; техники активных продаж.</p> <p>Уметь: аргументировать ценность продукта при продаже; планировать промо-акции и сезонные предложения; проектировать выкладку с учетом ценовых сегментов и товарного соседства; работать с возражениями.</p> <p>Владеть: приемами консультирования, кросс-продаж.</p>                                                                                  |
| <b>ПК-4. Способен проводить органолептическую оценку вина и выявлять его дефекты.</b>                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Модуль 4. Сенсорный анализ и дегустационный практикум                                                                                            | <p>Знать: физиологию восприятия и порядок дегустационной оценки; ароматические профили вин; признаки и причины типичных дефектов.</p> <p>Уметь: описывать вино по внешнему виду, аромату, вкусу и послевкусию; определять сортовые и региональные различия; оценивать соотношение цены и качества.</p> <p>Владеть: техникой дегустации и организацией дегустаций.</p>                                                                                                                                                                                 |

## 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

### 2.1 Учебный план

| Наименование модуля (раздела), тема занятия                                                                                                  | Всего, час. | Лекции    | Практические занятия | СРС      | Конс. | ИА |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------|----------------------|----------|-------|----|
| <b>Модуль 1. Основы виноделия и классификация вин</b>                                                                                        | <b>28</b>   | <b>28</b> | <b>0</b>             | <b>0</b> | -     | -  |
| 1.1. История, современное состояние и перспективы развития виноградарства и виноделия в России                                               | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.2. Территориальное деление. Виноградо-винодельческие зоны, районы и терруары России. Перспективы образования новых винодельческих регионов | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.3. Основные международные, автохтонные и селекционные сорта винограда, используемые в России                                               | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.4. Классификация вин России                                                                                                                | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.5. Основы агротехники (саженцы, формировка и обработки) и влияние на качество вина                                                         | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.6. Основы химии и микробиологии вина                                                                                                       | 4           | 4         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.7. Технология производства белых и розовых вин                                                                                             | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.8. Технология производства красных вин                                                                                                     | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.9. Технология производства крепких и десертных вин                                                                                         | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.10. Технология производства игристых вин                                                                                                   | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.11. История выдержки в бочках                                                                                                              | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.12. Влияние технологических приемов на изменение химического состава вин                                                                   | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| 1.13. Дефекты и недостатки вина. Влияние хранения на качество                                                                                | 2           | 2         | -                    | -        | -     | -  |
| <b>Модуль 2. Правовое регулирование винного рынка</b>                                                                                        | <b>8</b>    | <b>8</b>  | <b>0</b>             | <b>0</b> | -     | -  |

|                                                                                                                                                                   |           |           |           |          |   |   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|----------|---|---|
| 2.1. Государственная поддержка развития винодельческой отрасли и её влияние на ключевые показатели российского виноделия. Специфика и тенденции российского рынка | 2         | 2         | -         | -        | - | - |
| 2.2. Законодательное регулирование винодельческого производства, лицензирование                                                                                   | 2         | 2         | -         | -        | - | - |
| 2.3. Виноторговля. Требования к розничной реализации и обороту, региональные особенности и ограничения, ярмарки.                                                  | 2         | 2         | -         | -        | - | - |
| 2.4. Ценообразование в рознице: структура цены, акцизы, наценки, механизм минимальных розничных цен                                                               | 2         | 2         | -         | -        | - | - |
| <b>Модуль 3. Продажа российского вина: особенности и стратегии</b>                                                                                                | <b>16</b> | <b>10</b> | <b>6</b>  | <b>0</b> | - | - |
| 3.1. Контекст развития алкогольного рынка в текущих экономических условиях. Общий анализ ситуации                                                                 | 2         | 2         | -         | -        | - | - |
| 3.2. Выбор закупщика: практическое руководство как попасть в розничные сети                                                                                       | 4         | 2         | -         | -        | - | - |
| 3.3. Маркетинговые стратегии продвижения вина в рознице                                                                                                           | 4         | 2         | 2         | -        | - | - |
| 3.4. Мерчендайзинг винного отдела                                                                                                                                 | 2         | 2         | 2         | -        | - | - |
| 3.5. Техники активных продаж                                                                                                                                      | 4         | 2         | 2         | -        | - | - |
| <b>Модуль 4. Сенсорный анализ и дегустационный практикум</b>                                                                                                      | <b>16</b> | <b>0</b>  | <b>16</b> | <b>0</b> | - | - |
| 4.1. Основы сенсорной оценки. Ароматические профили вин                                                                                                           | 2         | -         | 2         | -        | - | - |
| 4.2. Типичные дефекты и недостатки вина: признаки и причины                                                                                                       | 2         | -         | 2         | -        | - | - |
| 4.3. Дегустация вин из разных сортов винограда и технологий                                                                                                       | 2         | -         | 2         | -        | - | - |
| 4.4. Дегустация вин из разных регионов России                                                                                                                     | 6         | -         | 6         | -        | - | - |
| 4.5. Дегустация вин разных ценовых сегментов                                                                                                                      | 2         | -         | 2         | -        | - | - |

|                                                                 |           |           |           |          |          |          |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|
| 4.6. Потребительские предпочтения и продвижение российских вин. | 2         | -         | 2         | -        | -        | -        |
| Консультация и итоговая аттестация                              | 4         | -         | -         | -        | 1        | 1        |
| <b>ИТОГО</b>                                                    | <b>72</b> | <b>46</b> | <b>24</b> | <b>0</b> | <b>1</b> | <b>1</b> |

*Самостоятельная работа слушателей программой не предусмотрена: все 72 часа являются контактными.*

## 2.2 Календарный учебный график

| Наименование модуля (раздела)                               | Трудоёмкость, час. | Период обучения* (учебные недели) |
|-------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------------------|
| Модуль 1. Основы виноделия и классификация вин              | 28                 | 1-2 неделя                        |
| Модуль 2. Правовое регулирование винного рынка              | 8                  | 2 неделя                          |
| Модуль 3. Продажа российского вина: особенности и стратегии | 16                 | 3 неделя                          |
| Модуль 4. Сенсорный анализ и дегустационный практикум       | 16                 | 3-4 неделя                        |
| Консультация и итоговая аттестация                          | 4                  | 4 неделя                          |
| <b>ИТОГО</b>                                                | <b>72</b>          |                                   |

*\* Конкретные даты обучения определяются расписанием занятий при наборе группы. Освоение программы предусматривает сочетание очных занятий с применением дистанционных образовательных технологий.*

### 2.3 Учебно-тематический план

| Наименование модуля<br>(раздела), тема<br>занятия                                                                                            | Часы | Краткое содержание<br>лекций                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Тема и/или содержание<br>практических занятий |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| <b>Модуль 1. Основы виноделия и классификация вин</b>                                                                                        |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                               |
| 1.1. История, современное состояние и перспективы развития виноградарства и виноделия в России                                               | 2    | Виноделие Причерноморья от античных колоний до промышленного виноделия XIX века. Советский период, антиалкогольная кампания и восстановление отрасли после 1991 года. Площадь виноградников, объемы производства и структура потребления сегодня. Меры государственной поддержки и ориентиры развития отрасли.                             | -                                             |
| 1.2. Территориальное деление. Виноградо-винодельческие зоны, районы и терруары России. Перспективы образования новых винодельческих регионов | 2    | Система территориального деления виноградопригодных земель: зона, район, терруар. Реестр виноградных насаждений. Защищенное географическое указание и защищенное наименование места происхождения. Кубань, Крым, Долина Дона, Нижняя Волга, Ставрополье, Дагестан. Новые регионы: Ростовская, Самарская, Воронежская области, Подмосковье. | -                                             |
| 1.3. Основные международные, автохтонные и селекционные сорта винограда, используемые в России                                               | 2    | Международные сорта в российских условиях: каберне совиньон, мерло, шардоне, рислинг, совиньон блан, пино нуар. Автохтоны: красностоп золотовский, цимлянский черный, сибирьковский, кокур белый, кефесия. Сорта отечественной селекции: цитронный магарача, саперави северный, достойный.                                                 | -                                             |

|                                                                                      |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|                                                                                      |   | Устойчивые сорта (PIWI) и их перспективы.                                                                                                                                                                                                                                      |   |
| 1.4. Классификация вин России                                                        | 2 | Категории винодельческой продукции по 468-ФЗ: вино, игристое вино, ликерное вино, виноградосодержащие напитки. Деление по содержанию сахара, цвету, способу производства и выдержке. Вина ЗГУ и ЗНМП, знак «Вино России». Как категория читается на этикетке.                  | - |
| 1.5. Основы агротехники (саженцы, формировка и обработки) и влияние на качество вина | 2 | Посадочный материал: привитые и корнесобственные саженцы, подвой, клоны. Плотность посадки, формировки (гюйо, кордон, вертикальная шпалера). Зеленые операции и нормирование урожая. Защита насаждений и сроки уборки. Как решения на винограднике проявляются в готовом вине. | - |
| 1.6. Основы химии и микробиологии вина                                               | 4 | Строение и состав виноградной ягоды: сахара, органические кислоты, фенольные соединения, ароматические предшественники. Виды зрелости. Дрожжи и спиртовое брожение, чистые культуры и спонтанное брожение. Яблочно-молочное брожение. Роль диоксида серы и кислорода.          | - |
| 1.7. Технология производства белых и розовых вин                                     | 2 | Приемка и переработка винограда, прессование, отстаивание сусла, брожение при контролируемой температуре. Выдержка на тонком дрожжевом осадке, батонаж. Способы получения розовых вин: прямое прессование,                                                                     | - |

|                                                                                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |
|----------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|                                                                                        |   | кратковременная<br>мацерация, метод сенье.                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |
| 1.8. Технология<br>производства красных<br>вин                                         | 2 | Дробление и<br>гребнеотделение, режимы<br>мацерации, работа с<br>«шапкой»: пижаж,<br>ремонтаж, делестаж.<br>Прессование, яблочно-<br>молочное брожение,<br>выдержка. Углекислотная<br>мацерация и другие<br>альтернативные схемы.                                                                          | - |
| 1.9. Технология<br>производства крепких и<br>десертных вин                             | 2 | Спиртование и правило<br>Делле. Портвейн, херес<br>(система солера, работа<br>флора), мадера<br>(мадеризация). Природно-<br>сладкие вина: поздний<br>сбор, ботритис,<br>аппассименто, айсвайн.<br>Российская практика<br>производства крепких и<br>десертных вин.                                          | - |
| 1.10. Технология<br>производства игристых<br>вин                                       | 2 | Традиционный метод:<br>тираж, вторичное брожение<br>в бутылке, выдержка на<br>осадке, ремюаж, дегоржаж,<br>дозаж. Метод шарма и<br>метод асти. Метод<br>ансестраль. Требования к<br>базовому виноматериалу и<br>сборке кюве. Российские<br>игристые ЗГУ и ЗНМП.                                            | - |
| 1.11. История выдержки<br>в бочках                                                     | 2 | От транспортной тары к<br>инструменту стиля. Объем<br>бочки, происхождение дуба<br>(французский,<br>американский, венгерский,<br>кавказский), степень<br>обжига, возраст клепки,<br>срок выдержки.<br>Биохимические процессы<br>при выдержке. Акация,<br>каштан и другая древесина.<br>Альтернативы бочке. | - |
| 1.12. Влияние<br>технологических<br>приемов на изменение<br>химического состава<br>вин | 2 | Подкисление и<br>кислотопонижение.<br>Оклейка, фильтрация,<br>холодная стабилизация.<br>Микрооксигенация.                                                                                                                                                                                                  | - |

|                                                                                                                                                                                                        |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|                                                                                                                                                                                                        |   | Купажирование и эгализация. Как каждая операция меняет состав и органолептику вина и что из этого важно знать продавцу.                                                                                                                                                                                             |   |
| 1.13. Дефекты и недостатки вина. Влияние хранения на качество                                                                                                                                          | 2 | Пробковая болезнь (ТХА), окисление, редукция, летучая кислотность, Brettanomyces, мышинный тон. Кристаллы винного камня и другие явления, которые дефектом не являются. Влияние температуры, света и положения бутылки при хранении и транспортировке. Порядок действий при обнаружении дефекта в зале и в рознице. | - |
| <b>Модуль 2. Правовое регулирование винного рынка</b>                                                                                                                                                  |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |
| 2.1. Государственная поддержка развития винодельческой отрасли и её влияние на ключевые показатели российского виноделия. Специфика и тенденции российского рынка                                      | 2 | Меры государственной поддержки: субсидии на закладку и уход за виноградниками, поддержка виноделен полного цикла. Таможенно-тарифное и акцизное регулирование, его влияние на объемы и цены. Структура рынка, доля отечественной продукции, тенденции спроса.                                                       | - |
| 2.2. Законодательное регулирование винодельческого производства, лицензирование, ЕГАИС, маркировка, этикетка и контрэтикетка и информация на них, обязательные требования, минимальные цены, реклама.: | 2 | Федеральные законы № 468-ФЗ, № 171-ФЗ и № 38-ФЗ: классификация и маркировка, лицензирование и ЕГАИС, требования к розничной продаже, возрастные и региональные ограничения, минимальные цены, реклама и ответственность. Мониторинг изменений законодательства.                                                     | - |
| 2.3. Виноторговля. Требования к розничной реализации и обороту, региональные                                                                                                                           | 2 | Розничная продажа вина в России: какие лицензии нужны продавцам, какие форматы торговли                                                                                                                                                                                                                             | - |

|                                                                                                     |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| особенности и ограничения, выкладка на полке, возрастные ограничения, реализация вина на ярмарках.  |   | разрешены или запрещены. Региональные особенности на ограничения по времени продажи, минимальной площади точек, близости к школам и запреты в определённые дни. Возрастные ограничения: обязанность продавца. Специфика реализации вина на ярмарках и выставках.                                        |                                                               |
| 2.4. Ценообразование в рознице: структура цены, акцизы, наценки, механизм минимальных розничных цен | 2 | Из чего складывается полочная цена: отпускная цена производителя, акциз, НДС, логистика, наценка дистрибьютора и розницы. Механизм минимальных розничных цен. Ценовые сегменты и их наполнение российской продукцией. Наценка в HoReCa.                                                                 | -                                                             |
| <b>Модуль 3. Продажа российского вина: особенности и стратегии</b>                                  |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                               |
| 3.1. Контекст развития алкогольного рынка в текущих экономических условиях. Общий анализ ситуации   | 2 | Динамика производства и продаж вина в России. Изменение структуры импорта и его влияние на полку. Каналы сбыта: сети, специализированная розница, HoReCa, онлайн-ограничения. Что происходит со спросом в разных ценовых сегментах.                                                                     | -                                                             |
| 3.2. Выбор закупщика: практическое руководство как попасть в розничные сети                         | 4 | Как выстроить работу с закупщиками розничных сетей и успешно войти в ассортимент магазинов. Выбор нужного контакта в сети, подготовки коммерческого предложения и требований, которые предъявляют байеры. Переговорный процесс с закупщиком и типичным ошибкам поставщиков при попытке зайти в розницу. |                                                               |
| 3.3. Маркетинговые стратегии продвижения вина в рознице                                             | 4 | Позиционирование и дифференциация винной категории, работа с                                                                                                                                                                                                                                            | Практикум: разработка плана промо-акции на винную категорию к |

|                                                                    |   |                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                    |   | брендами. Планирование промо-акций, скидок, сезонных и праздничных предложений. Оценка эффективности промо.                                         | сезонному пику продаж, разбор кейсов повышения продаж вина.                                                                                                                                                                                                                 |
| 3.4. Мерчендайзинг винного отдела                                  | 2 | Зонирование отдела, принципы выкладки, освещение, температурный режим, сопутствующие товары и аксессуары. Навигация по полке и работа с ценниками.  | Практикум: разработка макета винной полки с учётом ценовых сегментов, ротации и товарного соседства.                                                                                                                                                                        |
| 3.5. Техники активных продаж                                       | 4 | Консультация и выявление запроса, рекомендация, кросс-продажи и апсейлинг. Работа с возражениями по цене, стране происхождения и незнакомому сорту. | Практикум: ролевые игры «Продавец - покупатель» с разбором типичных ситуаций и обратной связью группы.                                                                                                                                                                      |
| <b>Модуль 4. Сенсорный анализ и дегустационный практикум</b>       |   |                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 4.1. Основы сенсорной оценки. Ароматические профили вин            | 2 | -                                                                                                                                                   | Практическое занятие: физиология восприятия вкуса и запаха, порядок дегустационной оценки (внешний вид, аромат, вкус, послевкусие), работа с дегустационным листом. Идентификация ароматических дескрипторов: фруктовые, цветочные, пряные, древесные тона и тона выдержки. |
| 4.2. Типичные дефекты и недостатки вина: признаки и причины        | 2 | -                                                                                                                                                   | Практическое занятие: распознавание окисления, пробковой болезни, редукции и повышенной летучей кислотности на специально подготовленных образцах. Установление причин и порядок действий с дефектной бутылкой.                                                             |
| 4.3. Дегустация вин из разных сортов винограда и разной выдержкой. | 2 | -                                                                                                                                                   | Практическое занятие: сравнительная дегустация вин из рислинга, шардоне, совиньон блан, каберне                                                                                                                                                                             |

|                                                                                                             |   |                                     |                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                             |   |                                     | совиньон, пино нуар и саперави. Влияние технологии выдержки на аромат, структуру и потенциал хранения.                                                                                                                                     |
| 4.4. Дегустация вин из разных регионов России                                                               | 6 | -                                   | Практическое занятие: сравнительная дегустация вин Кубани, Крыма, Долины Дона и Дагестана, Нижняя Волга, Кавказ. Терруарные отличия, характерные сорта и стили регионов. Определение происхождения вина по дегустационным характеристикам. |
| 4.5. Дегустация вин разных ценовых сегментов                                                                | 2 | -                                   | Практическое занятие: слепая дегустация вин из разных ценовых сегментов, оценка соотношения «цена - качество», формулировка достоинств и недостатков образца для покупателя.                                                               |
| 4.6. Потребительские предпочтения и продвижение российских вин. Аргументация ценности продукта при продаже. | 2 | -                                   | Практическое занятие: дегустация для выявления какие вкусовые и стилевые характеристики формируют потребительские предпочтения и на что реагирует покупатель при выборе. отрабатывается аргументация ценности продукта                     |
| Консультация и итоговая аттестация                                                                          | 4 | Консультация по вопросам программы. | Итоговое тестирование.                                                                                                                                                                                                                     |

## **2.4 Рабочие программы учебных дисциплин (модулей)**

### **Модуль 1. Основы виноделия и классификация вин**

Самый объемный модуль программы, 28 часов. Он дает ту базу, без которой невозможно ни грамотно рассказать о вине гостю, ни собрать винную карту. Слушатели разбирают историю и текущее состояние российской отрасли, территориальное деление и сортимент, классификацию по 468-ФЗ, основы агротехники, химию и микробиологию вина, технологии производства всех основных типов вин, выдержку в дубе и природу дефектов.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны:

- знать: этапы развития и современное состояние виноградарства и виноделия России; виноградо-винодельческие зоны, районы и терруары; основные международные, автохтонные и селекционные сорта; классификацию винодельческой продукции; технологии производства белых, розовых, красных, игристых, крепких и десертных вин; природу дефектов вина;
- уметь: соотносить вино с категорией российской классификации; объяснять связь технологии со стилем вина; определять причину дефекта по признакам; читать сортовые и региональные особенности вина;
- владеть: профессиональной терминологией отрасли; навыком описания вина через происхождение, сорт и технологию производства.

### **Модуль 2. Правовое регулирование винного рынка**

Модуль занимает 8 часов и отвечает за правовые рамки работы с вином. Рассматриваются меры государственной поддержки отрасли и их влияние на рынок, требования 468-ФЗ, 171-ФЗ и 38-ФЗ, лицензирование и ЕГАИС, ограничения розничной продажи и рекламы, требования к маркировке, структура розничной цены и механизм минимальных цен.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны:

- знать: требования федерального законодательства к производству, обороту и розничной продаже винодельческой продукции; обязательную информацию на этикетке и контрэтикетке; порядок работы с ЕГАИС; состав розничной цены, акцизы и механизм минимальных цен;
- уметь: расшифровывать этикетку российского и импортного вина; проверять маркировку на соответствие требованиям; объяснять покупателю разницу между категориями продукции;
- владеть: навыком работы с нормативными документами отрасли и отслеживания изменений законодательства.

### **Модуль 3. Продажа российского вина: особенности и стратегии**

Модуль на 16 часов, из которых 6 отведено практике. Рассматриваются состояние алкогольного рынка, потребительские предпочтения и барьеры восприятия российского вина, маркетинговые стратегии и промо-механики, мерчендайзинг винного отдела, техники активных продаж и работа с возражениями. Материал отрабатывается на кейсах, макетах полки и в ролевых играх.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны:

- знать: тенденции алкогольного рынка и каналы сбыта; мотивы выбора и барьеры покупателя; инструменты позиционирования, промо и мерчендайзинга; техники консультирования и активных продаж;

- уметь: аргументировать ценность вина при продаже; планировать промо-акции и сезонные предложения; проектировать выкладку с учетом ценовых сегментов и товарного соседства; отрабатывать возражения покупателя;
- владеть: приемами кросс-продаж и апсейлинга; навыком построения консультации от запроса гостя к конкретной позиции ассортимента.

## **Модуль 4. Сенсорный анализ и дегустационный практикум**

16 часов практики без лекционной нагрузки. Слушатели ставят технику дегустации, работают с дегустационным листом, учатся распознавать дефекты на подготовленных образцах, а затем последовательно сравнивают вина по сортам, регионам, типу выдержки и ценовым сегментам. Модуль закрывает разрыв между теорией первых трех модулей и повседневной работой в зале и на полке.

По завершению освоения модуля обучающиеся должны:

- знать: физиологию восприятия и порядок дегустационной оценки; ароматические профили вин; признаки и причины типичных дефектов;
- уметь: описывать вино по внешнему виду, аромату, вкусу и послевкусию; различать сортовые и региональные особенности; оценивать соотношение цены и качества;
- владеть: техникой дегустации, навыком оформления дегустационного листа и формулирования описания вина для покупателя.

### **2.5 Формы аттестации**

Текущий контроль проводится в ходе практических занятий: выполнение практических заданий модулей 3 и 4, оформление дегустационных листов, разбор кейсов и ролевых игр с обратной связью преподавателя.

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования и подтверждает полученные знания, умения и навыки в области виноделия и виноторговли. Тест включает 30 заданий с выбором одного верного ответа, охватывающих все четыре модуля программы. Продолжительность тестирования - 2 академических часа.

К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные программой дополнительного образования, и посетившие все темы, предусмотренные учебным планом.

Лицам, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается документ о квалификации - Удостоверение о повышении квалификации. Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию, а также лицам, освоившим часть программы и (или) отчисленным в ходе освоения программы, выдается Справка об обучении или о периоде обучения.

### **2.6 Оценочные и методические материалы**

#### **2.6.1 Фонд оценочных средств**

##### **Банк тестовых заданий для итоговой аттестации**

##### **Вопрос 1**

Какой федеральный закон регулирует производство винодельческой продукции в Российской Федерации?

- а) № 171-ФЗ
- б) № 468-ФЗ
- в) № 38-ФЗ
- г) № 44-ФЗ

**Ответ: б**

**Вопрос 2**

Что означает аббревиатура ЗГУ на этикетке российского вина?

- а) знак государственного учета
- б) защищенное географическое указание
- в) заводской гарантийный уровень
- г) зона гарантированного урожая

**Ответ: б**

**Вопрос 3**

Вино с защищенным наименованием места происхождения производится из винограда, выращенного:

- а) в любом регионе России
- б) в границах конкретного виноградо-винодельческого терруара
- в) в пределах федерального округа
- г) в любой стране ЕАЭС

**Ответ: б**

**Вопрос 4**

Какой метод производства игристых вин предполагает вторичное брожение в бутылке?

- а) метод шарма
- б) метод асти
- в) традиционный метод
- г) резервуарный метод

**Ответ: в**

**Вопрос 5**

Каким методом производят игристое вино со вторичным брожением в резервуаре (акратофоре)?

- а) традиционный
- б) шарма
- в) ансестраль
- г) шампенуа

**Ответ: б**

**Вопрос 6**

Красностоп золотовский - это:

- а) международный сорт
- б) автохтонный сорт Долины Дона
- в) сорт селекции института «Магарач»
- г) гибрид группы PIWI

**Ответ: б**

**Вопрос 7**

Какой прием применяется при производстве красных вин для работы с «шапкой» мезги?

- а) батонаж
- б) ремонтаж
- в) дегоржаж
- г) ремюаж

**Ответ: б**

**Вопрос 8**

Батонаж - это:

- а) перемешивание тонкого дрожжевого осадка
- б) удаление осадка из бутылки
- в) спиртование сусла
- г) холодная стабилизация

**Ответ: а**

**Вопрос 9**

Спиртование сусла или виноматериала применяется при производстве:

- а) сухих белых вин
- б) крепленых вин
- в) игристых вин методом шарма
- г) оранжевых вин

**Ответ: б**

**Вопрос 10**

Айсвайн производят из винограда:

- а) подвяленного на соломенных матах
- б) подмороженного на лозе
- в) собранного незрелым
- г) высушенного в камере

**Ответ: б**

**Вопрос 11**

*Botrytis cinerea* при производстве природно-сладких вин называют:

- а) серой гнилью
- б) благородной плесенью
- в) оидиумом
- г) милдью

**Ответ: б**

**Вопрос 12**

Пробковая болезнь вина вызвана соединением:

- а) диоксид серы
- б) 2,4,6-трихлоранизол (ТХА)
- в) диацетил
- г) глицерин

**Ответ: б**

**Вопрос 13**

Тона уксуса и растворителя в аромате вина указывают на:

- а) редуцию
- б) повышенную летучую кислотность
- в) пробковую болезнь
- г) выдержку в новом дубе

**Ответ: б**

**Вопрос 14**

Кристаллы винного камня на дне бутылки - это:

- а) опасный для здоровья дефект
- б) естественный осадок солей винной кислоты

- в) признак фальсификации
- г) следствие пробковой болезни

**Ответ: б**

### **Вопрос 15**

Что оценивают первым при дегустации вина?

- а) аромат
- б) вкус
- в) внешний вид
- г) послевкусие

**Ответ: в**

### **Вопрос 16**

Рекомендуемая температура подачи большинства белых сухих вин:

- а) 2-4 °C
- б) 8-12 °C
- в) 16-18 °C
- г) 20-22 °C

**Ответ: б**

### **Вопрос 17**

Какое вещество применяется в виноделии как антиоксидант и антисептик?

- а) этанол
- б) диоксид серы
- в) лимонная кислота
- г) глицерин

**Ответ: б**

### **Вопрос 18**

К какому результату приводит яблочно-молочное брожение?

- а) повышение общей кислотности
- б) смягчение кислотности вина
- в) увеличение содержания сахара
- г) повышение содержания спирта

**Ответ: б**

### **Вопрос 19**

Выдержка в новой дубовой бочке добавляет вину тона:

- а) свежескошенной травы
- б) ванили, пряностей и поджаренного хлеба
- в) мокрого картона
- г) варёного овоща

**Ответ: б**

### **Вопрос 20**

Метод сенье (saignée) применяется при производстве:

- а) игристых вин
- б) розовых вин
- в) креплённых вин
- г) белых вин

**Ответ: б**

**Вопрос 21**

Основной рабочий документ дегустатора:

- а) товарная накладная
- б) дегустационный лист
- в) сертификат соответствия
- г) декларация о соответствии

**Ответ: б**

**Вопрос 22**

Механизм минимальных розничных цен на вино установлен прежде всего для:

- а) увеличения прибыли розницы
- б) противодействия обороту нелегальной продукции
- в) ограничения импорта
- г) снижения ставки акциза

**Ответ: б**

**Вопрос 23**

Розничная продажа алкогольной продукции в Российской Федерации запрещена лицам:

- а) моложе 16 лет
- б) моложе 18 лет
- в) моложе 21 года
- г) ограничений не установлено

**Ответ: б**

**Вопрос 24**

ЕГАИС - это:

- а) система добровольной сертификации вина
- б) единая государственная автоматизированная информационная система учета оборота алкогольной продукции
- в) реестр виноградных насаждений
- г) стандарт маркировки пищевой продукции

**Ответ: б**

**Вопрос 25**

Требования к рекламе алкогольной продукции установлены:

- а) Федеральным законом № 171-ФЗ
- б) Федеральным законом № 38-ФЗ
- в) Федеральным законом № 468-ФЗ
- г) Федеральным законом № 273-ФЗ

**Ответ: б**

**Вопрос 26**

Апсейлинг при продаже вина - это:

- а) продажа сопутствующего товара
- б) предложение более дорогой позиции взамен выбранной
- в) скидка постоянному покупателю
- г) возврат товара поставщику

**Ответ: б**

**Вопрос 27**

Кросс-продажа вина в ресторане - это:

- а) предложение вина в пару к выбранному блюду

- б) продажа вина навынос
- в) продажа вина по акции
- г) слепая дегустация для гостя

**Ответ: а**

### **Вопрос 28**

На уровне глаз покупателя при выкладке винного отдела размещают:

- а) самые дешёвые позиции
- б) приоритетные и маржинальные позиции
- в) товарный неликвид
- г) сопутствующие товары и аксессуары

**Ответ: б**

### **Вопрос 29**

Основная задача мерчендайзинга винного отдела:

- а) снижение закупочных цен
- б) организация торгового пространства для роста продаж
- в) ведение учета в ЕГАИС
- г) контроль сроков годности

**Ответ: б**

### **Вопрос 30**

Что относится к грамотной работе с возражением покупателя?

- а) игнорирование сомнений покупателя
- б) уточняющий вопрос и аргумент о ценности продукта
- в) снижение цены в любой ситуации
- г) отказ от дальнейшей консультации

**Ответ: б**

### **Практические задания**

- Провести органолептическую оценку двух образцов российского вина и оформить дегустационный лист.
- Расшифровать этикетку и контрэтикетку российского вина: категория, регион, сорт, производитель, соответствие требованиям маркировки.
- Определить дефект вина по предложенному образцу, назвать причину и описать порядок действий с бутылкой в зале или на полке.
- Подготовить аргументацию продажи российского вина гостю, изначально ориентированному на импортную позицию.
- Разработать макет винной полки для торговой точки с учетом ценовых сегментов, ротации и товарного соседства.
- Подготовить план промо-акции на винную категорию к сезонному пику продаж.
- Провести ролевую игру «Продавец - покупатель» с отработкой трех типичных возражений.
- 

### **2.6.2 Критерии оценивания**

Текущий контроль теоретического материала и практических навыков осуществляется в ходе практических занятий и учебных дегустаций: преподаватель оценивает корректность органолептического описания, обоснованность выводов и качество выполнения практических заданий.

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования и оценивается отметкой «зачтено» или «не зачтено».

Отметка «зачтено» ставится, если слушатель дал верные ответы не менее чем на 70 процентов заданий теста (21 задание из 30), свободно оперирует базовыми понятиями виноделия и виноторговли, ориентируется в классификации российских вин и требованиях законодательства к обороту и маркировке продукции, выполнил практические задания программы.

Отметка «не зачтено» ставится, если верных ответов менее 70 процентов, слушатель допускает грубые ошибки в терминологии и классификации, не ориентируется в нормативных требованиях к розничной продаже вина либо не выполнил практические задания программы.

### **2.6.3 Перечень рекомендуемых учебных изданий и учебно-методических материалов**

#### **Нормативные правовые акты:**

1. Федеральный закон от 27 декабря 2019 г. № 468-ФЗ «О виноградарстве и виноделии в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции».
3. Государственный реестр сортов растений, допущенных к использованию на территории Российской Федерации (раздел «Виноград»).
4. Федеральный закон от 13 марта 200 года № 38-ФЗ «О рекламе»

#### **Основная литература:**

1. «История виноторговли в России», 2026, А.В. Ставцев, Москва, изд-во «АСТ», 512 с.
2. «Винный гид России» / <https://rvwa.ru/20250710/2715925.html>
3. «Хороший год: путеводитель по российскому виноделию: / [авторы текстов: И. А. Сердюк, А. Л. Григорьев, и др.]. – Москва: Издательское агентство А2, 2026. - 360 с.
4. «Русское вино. Время открытий! Российские виноделы против самых распространённых винных заблуждений» / Е. Озерная. - Изд-во «ХлебСоль», 2024. – 240 с.
5. «Вино России. История, география, выбор»/Е.М. Куликова. – М.: Эксмо, 2023. – 176 с.
6. «Гид по российским винам 2026», А.Г. Саркисян, ред. проекта Александр Ставцев., Москва: РБК Вино, 2026, 800 с.
7. «Виномания. Наглядный путеводитель по винному миру», Д. Мережко.
8. «Технология виноделия: учебное пособие», Кузьмина Е.И., Краснодар: КубГАУ, 2021., 320 с.
9. «Виноградарство: учебник», А.К. Раджабов. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 430 с.
10. «Виноградарство: учебник для вузов», М.Н. Фисун, И.В. Кривоносова. - М.: Юрайт, 2022. - 386 с.

#### **Дополнительная литература:**

##### **Электронные образовательные ресурсы:**

1. Официальный интернет-портал правовой информации.
2. Официальный сайт Министерства науки и высшего образования Российской Федерации.
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.
4. Федеральный реестр сведений о документах об образовании.
5. Электронная библиотечная система образовательной организации.
6. Национальная электронная библиотека.
7. Российская государственная библиотека.
8. Электронные ресурсы отраслевых организаций винодельческой отрасли.

## 2.7 Материально-технические условия

| Наименование специализированных учебных помещений      | Вид занятий                                       | Наименование оборудования, программного обеспечения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Лекционная аудитория                                   | Лекции, лекции-диалог                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- мультимедийный проектор, экран;</li> <li>- компьютер с выходом в интернет;</li> <li>- оборудование для онлайн-трансляций и цифровая платформа для дистанционных занятий;</li> <li>- учебная доска или флипчарт.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Дегустационный зал (помещение без посторонних запахов) | Практические занятия, учебные дегустации          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- дегустационные бокалы, не менее 2 штук на слушателя;</li> <li>- декантер, ножи сомелье, спитун;</li> <li>- винный шкаф с разными температурными режимами либо зона хранения и подготовки бутылок;</li> <li>- питьевая вода без газа, нейтральные снеки (хлеб, крекеры, сыр);</li> <li>- дегустационные листы и бланки оценки вин;</li> <li>- учебное пособие «Нос вина» или аналогичный аромакомплект;</li> <li>- образцы вин российских виноградо-винодельческих зон, вин разных сортов, типов выдержки и ценовых сегментов.</li> </ul> |
| Учебная аудитория с макетом торгового пространства     | Практические занятия по мерчендайзингу и продажам | <ul style="list-style-type: none"> <li>- стеллаж или макет винной полки;</li> <li>- ценникодержатели, шелфтокеры и другие POS-материалы;</li> <li>- карточки товарных позиций для моделирования ассортимента;</li> <li>- флипчарт, маркеры.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Компьютерный класс или учебная аудитория               | Итоговая аттестация                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- компьютеры с доступом к системе тестирования либо бланки тестовых заданий.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |