

«ЖЕНИТЬБА» БЕЗ ФИГАРО

КУПАЖИРОВАНИЕ — ЭТО ТОНЧАЙШЕЕ РЕМЕСЛО, ОСНОВАННОЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НА МНОГОЛЕТНЕМ ОПЫТЕ. АЛЕКСАНДР КЭМЕРОН, МАСТЕР-КУПАЖИСТ КОМПАНИИ DEWAR’S, ПЕРВЫМ ПРИМЕНИЛ НЕОБЫЧНЫЙ ПРОЦЕСС ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО КУПАЖИРОВАНИЯ ВИСКИ. ОН НЕ ПРОСТО СМЕШИВАЛ РАЗЛИЧНЫЕ СПИРТЫ И РАЗЛИВАЛ, А ПРЕДВАРИТЕЛЬНО ПОДБИРАЛ ПОДХОДЯЩИЕ ДРУГ ДРУГУ ВИСКИ ИЗ РАЗНЫХ РЕГИОНОВ — НАГОРЬЯ, СПЕЙСАЙДА, ОСТРОВА АЙЛА — СОЕДИНЯЛ ИХ В БОЧКЕ И ДОПОЛНИТЕЛЬНО ВЫДЕРЖИВАЛ, ЛИШЬ ПОСЛЕ ЭТОГО РАЗЛИВАЯ КУПАЖ ВИСКИ DEWAR’S WHITE LABEL. НИКОЛАЙ КЛЕТКИН

Купажирование не приводит к механическому суммированию положительных качеств всех составляющих купажа, в результате «женитьбы» возникает новое качество. Вот что говорит об этом **Том Эткин**, мастер купажа виски Dewar’s.

— Как вы пришли в бизнес виски?
 — Я начал работу в индустрии виски почти 30 лет назад. Сначала я работал в лабораториях на вискикурнях и анализировал новые спирты.
 — Вы химик по образованию?
 — Да, я делал анализы свежих и выдержанных спиртов, ячменя, солода, изучал процессы ферментации.
 — Тогда уже были газовые хроматографы?
 — Да, но у нас не было компьютеров, все расчеты делали на калькуляторах сами. Потом я начал работать на производстве — сначала на солодильне занимался анализом побочных продуктов, делал купажи. Наша компания производила не только виски, но и нейтральный спирт. Тогда я и начал использовать свой нос как анализатор: нюхал изготовленный нейтральный спирт, определял по запаху степень его чистоты, а потом уже делал анализ на газовом хроматографе. У нас была большая 60-футовая колонна, производившая 40–50 млн литров спирта в год.

— Что это было за производство?
 — Inver House — на этом заводе под одной крышей стояли традиционные перегонные кубы и колонна. Этот завод уже разрушен. 12 лет я работал на Inver House, потом перешел на завод Dumbarton, который принадлежал компании Allied, и делал виски Teacher’s. Проработал там примерно полтора года и в 1990 году перешел в компанию William Lawson’s, которая принадлежала Martini. Потом Bacardi купила Martini, образовалась компания Bacardi-Martini, ну а потом Bacardi-Martini купила один из главных мировых брендов виски — Dewar’s. Так что я в компании уже 16 лет, если считать с момента прихода в William Lawson’s. Когда я перешел на Dewar’s, мы начали работать над созданием 12-летнего виски. Хотелось предложить виски в стиле Dewar’s, который в течение целого столетия был представлен только в одном варианте — стандартном купаже White Label. Потребителям White Label надо было дать возможность постепенно дорасти до 12-летнего Dewar’s, до 18-летнего, а потом, быть может, и до Signature. В основе нашего виски — солодовый виски Aberfeldy, поэтому все версии Dewar’s хорошо узнаваемы. Их легко отличить от других виски, так как у всех Dewar’s — стандартного, 12-, 15-, 18-летнего и Signature — один узнаваемый стиль. Мы стремились получить уникальный продукт, воплощающий дух и характер бренда. Я изучил процесс «женитьбы» Александра Кэмерона. Он купаживал сначала виски по регионам — Айлу с Айлой, Нагорье с Нагорьем и Равнину с Равниной, а потом соединял их в купаж, назвав это «женитьбой». Мы решили повторить процесс на современный манер — составить купаж и дополнительно выдержать. У Кэмерона были свои причины так поступать: при том уровне производства нельзя было достичь стабильного качества виски, одни и те же кубы выдавали спирты, заметно отличающиеся друг от друга. Чтобы нивелировать эти различия, добиться воспроизводимости качества конечного продукта, он и применил предварительное купажирование. И я сделал купаж, который всем понравился, и отправил его на выдержку — потом мы его тестировали через две недели, три недели, месяц, два месяца, пять, шесть. Брали пробы и сравнивали. Они были совершенно разные — новый, только что сделанный и дополнительно выдержанный купаж. Сейчас мы выдерживаем виски — «женим» — от трех до шести месяцев.



Готовность «брачного» виски определяется на нюх. Нет установленного срока. В основном «женитьба» занимает четыре-пять месяцев. Поначалу писатели и журналисты, пишущие о виски, говорили, что «женитьба» — это просто рекламный ход, на вкус виски никак не влияет. Мы пригласили некоторых из них, дали по два образца и спросили: «Какой из двух виски вы предпочитаете?» Все единодушно указали на один из них. Мы попросили объяснить, почему он лучше. Все признали его мягче, шелковистей, ароматней. И тут мы раскрыли секрет: это один и тот же виски! Разница только в том, что один пережил «женитьбу», другой — нет.

— А какое дерево вы используете для второй выдержки?
 — Старые хересные бочки, лет по сорок.
 — То есть вы их используете лишь как контейнеры для микрооксидации, а не для того, чтобы насытить смесь новыми ароматами?

— Именно так. Если «женитьбу» проводить в нержавеющей, этого эффекта не получается. Многие компании дают виски послекупажный отдых — когда соединенные вместе спирты еще какое-то время отстаиваются в железных чанах. Но такого эффекта, как у нас, не получается. Мы эти бочки не двигаем, и они никогда не высыхают — они постоянно заполнены. Потери при таком методе производства значительные: немного мы теряем, когда переносим виски в купажный чан, затем при переливании в «женильные» бочки, потом небольшая часть испаряется за время выдержки, так называемая доля ангела. Все происходит на специальном складе, используемомся только для этого. Это дорогой процесс. Но результат стоит того. Мы проводили много сравнительных дегустаций с конкурентами. Вам этот виски может не понравиться, но вы в любом случае скажете, что он сбалансиро-

ванный и мягкий — эти качества в нашем купаже значительно ярче выражены, чем у конкурентов.

— У вашей компании 5 вискикурен, а в Dewar’s вы используете до 40 различных спиртов.

— У производителей виски налажена шотландская бартерная система, мы ее называем receptacle dealing. К примеру, я вам даю 100 тыс. литров Aberfeldy, а вы мне — 100 тыс. литров Linkwood или Glen Elgin. Другие компании знают, что им нужны наши солодовые виски, а нам — их. Также мы меняемся на зерновой виски — у нас же нет производства зернового виски. Зерновой меняется на солодовый в соотношении 2:1 — за литр солодового дают два зернового. Меняться дешевле, чем покупать. Выгоднее загружать собственные производства и выменивать необходимые нам другие виски, чем тратить деньги на их приобретение. В бартере участвует только свежевыгнанный, невыдержанный виски. Но если мы придем в Diageo и скажем, что нам нужен 12-летний виски, а за него предложим 12-летний Aberfeldy, то они пойдут на такой обмен, так как используют Aberfeldy во многих своих купажах. В принципе менять можно что угодно, например 8-летний виски на 12-летний, но коэффициент будет не 1:1. Купить необходимый 12-летний виски очень сложно, но поменяться всегда можно. Интересно, что в индустрии виски все соревнование идет на уровне маркетинга и продаж — эти департаменты не дружат, а на уровне производства все мы коллеги, все друг друга знаем, все друг с другом общаемся. Мы можем не знать всех нюансов и секретов рецептуры, но мы знаем особенности друг друга, знаем, у кого что есть, и мы друг другу помогаем.

— По собственному опыту знаю, что не все солодовые виски друг с другом «монтируются». Можете рассказать о том, как и какие виски друг другу подходят?

— Есть очень много хороших солодовых виски, которые отлично «работают в команде», в купажах. Из тех сор-

тов, что мы берем в обмен на свои, это Glen Elgin, Linkwood, Balmenach, Clynelish. Как самостоятельные бренды эти названия не очень хорошо известны, но это хорошие купажные виски. Мне нравится Glen Grant — это супервиски, Balvenie очень хороший. Мне не нравится Glenfiddich. Это мегаселлер, солодовый виски номер один по продажам в мире, но спросите любого купажиста, и вам все скажут, что он не очень хорошо уживается в купажах. Есть ряд супервиски, которые великолепны сами по себе, но непригодны для купажирования. Я не буду называть те виски, что, по моему мнению, плохо «монтируются» в купажах, чтобы не обижать коллег-купажистов. Но, к примеру, виски с острова Айла нужно использовать с осторожностью — 2–3%, не больше. Они сразу начинают доминировать в купаже. Вы наверняка знаете не один из таких образцов, некоторые из этих виски очень известны. Вам знакомо много купажей, в которых ароматы как бы выпрыгивают из композиции, они не сбалансированы. У нас такой проблемы нет. Благодаря «женитьбе» все варианты Dewar’s очень хорошо сбалансированы, гармоничны и мягки.

— Из тех солодовых виски, что есть у Bacardi-Martini, какой будет продвигаться следующим после Aberfeldy?

— Надеюсь, что все. Сейчас у нас есть в бутылках Glen-Deveron, который производится на вискикурне Macduff, это очень хороший виски. Мне нравится Aultmore. Большие шансы у Royal Bracla — это один из всего двух заводов, которым было даровано право называться «королевский». Они все разные, уникальные. Наверное, они будут продаваться в разных возрастах — Royal Bracla хорош уже в 10 лет, Aberfeldy — в 12 лет (у нас есть еще версия 21 год), Craigellachie великолепен в 14 лет. Все прекрасны, и каждый расцветает в своем возрасте.

— Ваш эксклюзивный купаж — виски Signature, расскажите про него.

— Signature — это суперпремиальный виски, в котором собраны виски лучших возрастов из всех регионов Шотландии. Можете сравнить его в слепой дегустации с любым виски суперпремиум-класса. Даю слово, что Signature вам понравится больше. В нем больше баланса, элегантности, мягкости вкуса и аромата, чем у любого другого бренда в этом сегменте. Когда я умру, я хочу, чтобы меня помнили как автора Signature. Это лучший виски, что я сделал. Это счастье в бутылке. Кстати, процесс «женитьбы» наиболее ярко проявляется именно в этом виски. Женитьба — это когда два человека начинают жить вместе. Ты был сам по себе 20, 30, 40 лет, занимался своими делами. Потом женился и спустя несколько месяцев постепенно приучаешься делать то, что тебе говорит жена. И успокаиваешься. Когда я был холост, ходил на футбольные тренировки или смотреть футбол на стадион, а по вечерам — в паб. Тогда я для себя решил, что, когда женюсь, ничего не изменится. Через три месяца я уже сижу дома, смотрю телевизор — и мне это нравится. Я изменился. И моя жена изменилась. Мы друг к другу привыкли, и все стало хорошо. Все эти виски — их 30 или 40 — всю жизнь прожили сами по себе, и потом мы их соединили. Они должны адаптироваться друг к другу. Они живут в темном складе, там влажно, прохладно. Через три месяца они успокаиваются, становятся семьей. Никто никем не командует, возникает гармония, чувство команды. Это не Лас-Вегас, где брак совершается за один день. Этот процесс — большое преимущество для нас. Если у тебя хорошая этикетка, пробка и упаковка, потребитель это может купить. Но в конце дня потребитель вспомнит вкус виски, а не упаковку. Поэтому мы так много внимания уделяем именно качеству виски, хотя и упаковка, и презентация у нас также безупречны. ■