



(превземено од www.vinotika.mk)

„Зошто би работеле нешто ако не го сакате“ е животната девиза на Ристо Милев, човекот кој стои зад сите успеси на „Гоце Делчев - Тиквеш“, најголемиот производител на грозје на Балканот. Непосреден и пријатен, човекот кој буквално го познава секое ливче и зрно грозје распоредени на плантажите од 820 хектари распоредени ширум Тиквешката, учествувал во носењето на голем број сортите и клонови од сорти кои денес се присутни во Македонија, е секогаш подготвен со часови да разговара за винарството и лозарството, за неговата омилена „Сува Гора“, за развојот на винаријата и вината кои ги сака како свои деца.

- Господине Милев, претставници од винаријата штотуку се вратија од Русија, од најголемиот саем за храна и вино, Продекспо 2018. Какви вести стигнуваат од Русија?

Ристо Милев: Точно, на Продекспо беа двајца наши претставници, директорот на винаријата, Миле Милев и шефот на продажба, Ване Наумов, кои за време на саемот остварија бројни средби со голем број на луѓе од винскиот, но и од трговскиот сектор. Според информациите, нашиот штанд беше доста посетен, вината беа во фокусот на вниманието, добивме доста позитивни критики, па очекуваме веќе следната година, затоа што оваа веќе имаме недостаток на вино, да имаме конкретни понуди од рускиот пазар, и да ги реализираме првите соработки.

-Кои се афинитетите на руските консументи, какви вина преферираат?

Ристо Милев: Од наливно вино, па до најквалитетни вина. Заинтересирани се буквално за...

- Тоа е некако нормално затоа што се работи за огромен пазар кој што треба да ги задоволи потребите на сите категории потрошувачи.

Ристо Милев: Точно, има луѓе кои сакаат да пијат квалитетно и скапо вино, има луѓе кои сакаат да пијат поефтино вино, со среден квалитет.

- И во Русија, и на последното издание на Виндонија, ја освоивте јавноста со Вашето ново вино, Фиано. Од каде идеата токму оваа типчно италијанска сорта да ја пренесете во срцето на Македонија?

Ристо Милев: Оваа италијанска сорта е донесена кај нас во 2001 година. Ние на неколу пати направивме, уште пред винаријата да биде официјално направена, некои купажи со Белан и Жилавка и оваа сорта ни даде одлично куве. Оваа година се случи изненадно, да кажам по моја вина, да започнеме да произведуваме Фиано. Отидовме на терен со нашиот технологот, кој како сорта ја немаше осознаено, ја немаше видено, кој детално ја разгледа, зема неколку гроздови, испитуваше, ароми, пробуваше, и беше фациниран од крајниот резултат, па се договоривме да направиме една цистерна од 3 тона од ова вино, и тоа еве го направивме.

- По што ова сега, наше, одомаќинето Фиано се разликува од италијанското?

Ристо Милев: Па, во принцип немаме детално истражувано за разликите помеѓу нашето и италијанското вино, но сите оние кои го пробаа нашето фиано искоментираа дека е поароматично од она што го има во Италија. Исто така, сите оние кои го пробаа виното, независно дали се од Србија, Италија, Германија, Русија, се изненадени од квалитетот на нашето фианото.



- Сепак, од она што го видовме и во што можевме да се увериме на последното издание на Винодоија, за македонскиот пазар Фианото е апсолутно непознато...

Ристо Милев: Видете, оваа сорта во Македонија освен ние мислам дека никој друг ја нема. Ние ја зедевме како опитна во нашите плантажи. Донесовме колекција од околу 20тина сорти од секоја сорта по стотина лози, потоа од фианото нешто прекалемувавме, нешто пресадувавме, и ни падна интересно почнувајќи од онаа купажа од Белан и Жилавка која веќе ја споменавме, и ја проширивме, со идеја да ја користиме во кувето кое е јако добро прифатливо за наши услови, и сметаме дека на тој дел добро би поминале.

- Освен фианото, се подготвуваат и две нови вина, односно две специјални едicii на траминер и на совињон бланк. Кога јавноста ќе може да ги проба овие вина?

Ристо Милев: Па тие се веќе спремни, и јас мислам дека во најсокорото време ќе ги промовираме. Вината се веќе спремни, најверојатно се спремаат решенија за промет, да се одбере шише и етикета. Исто така спремаме и барик за Сирах, имаме вранец, нешто чист ризлинг, мерлот, за кои ќе оцениме кога и во кој момент ќе ги исфрлиме на пазарот.

- Македонците се горди на своето вино и неговиот квалитет, но отсекогаш ни фалел добриот маркетинг. Дефинитивно француското, шпанското и италијанското вино сеуште важат за лидери во светскиот вински бизнис, но консументите сакаат да пробат нешто ново, нешто специфично, па има ли место за македонското вино на новата листа на

светски вински моќници на која се наоѓаат Чиле, Нов Зеланд, САД...

Ристо Милев: Македонија е многу мал пазар за вино во светот. И јас лично пред 10-15 години мислев дека Македонија е кој знае кој на светската винска мапа, но Македонија не е ни промил од светското производство. Да земеме пример од Балканот, Македонија има помалку површини под лозови насади од Србија, Хрватска, Словенија, да не зборуваме за Австрија и Германија. Голем дел од нас претпоставуваат дека Германија нема лозови насади, но тие имаат 100 илјади хектари лозје, Романија има 250.000 хектари лозови насади, а ние мислиме дека само Македонија произведува вино. Исто, така наречениот „нов свет“, Чиле, Нов Зеланд, Јужна Африка, Аргентина, сите тие имаат одлични вина, но имаат и многу подобра клима. Некои наши стручњаци преферираат да кажат дека Македонија има одлична клима, или дека Господ ни дал се, но во практика, тоа не е така. Да се разбереме, имаме екстремни зими, имаме екстремни лета, додека во некои од земјите кои ги споменав во зима температурата не паѓа под 5 степени, во лето не оди повеќе од 30 степени, па ние мораме се бориме, односно што би се рекло да се гориме на два огна.

- Да се вратиме на самите почетоци, како започна приказната за ВВМ Гоце Делчев - Тиквеш која денес гордо ја раскажуваме?

Ристо Милев: Ние сме дел од поранешниот агро комбинат „Тиквеш“, и при делбата на истиот, започнавме со 620 хектари лозови насади, од кои најголем дел беа стари. Сега располагаме со 820 хектари, односно 200 хектари плус од пред 18-19 години, од кои 400 хектари стари насади се заменети со нови, што значи дека во овие дваесетина години имаме подигнато над 600 хектари нови насади. Исто инвестираме во лозарството, па ако порано поливавме со цефки, сега имаме околу 550 хектари под систем капка по капка. Веќе механизирано ги обработуваме лозовите насади, имаме машини за пред резидба, за поткршување, за дефолијација, веќе две години имаме комбајн за берба на грозје. Од

овие 820 хектари родни се околу 750, а тие околу 50 до 70 хектари се прва, втора и трета година, односно се обновуваат. Доста инвестираме во тој дел, но да се вратам конкретно на прашањето, генерално имаме продукција од 10 и пол, и во зависност од временските услови, стигнуваме до 12 и пол милиони килограми грозје. Ние се спремавме подолго време за отворање на винаријата, но пресудна година беше 2010 година кога беше најголемата криза за нас. Дојдовме во состојба да не можеме да го пласираме грозјето, цената беше 6-7 денари, продававме кабернет за 4,5 денари, и дојдовме да не можеме да го пласираме грозјето. Тогаш нашето размислување беше, ако оваа година преживееме, тогаш веќе следната година ќе мора да се бориме. Прибидејќи имаме големи количини на грозје, затоа што сме најголеми производители на грозје во Македонија, па може да се рече и на Балканот, моравме да се одлучиме да го превземиме тој чекор, да направиме винарија, затоа што проблемите ни беа се поголеми и поголеми. Ако ја немавме винаријата, во 2016 година повторно немаше да знаеме што да направиме со грозјето, и ако технолошки не се развивавме, ние до сега сто пати ќе бевме во банкрот.

- Значи сте направиле добар стратешки потег со отворањето на винаријата?

Ристо Милев: Па може да се рече и така, но може да се каже, по кавадаречки, маката не натера да го направиме тоа.



- За Вас сите вработени велат дека не само што ја познавате секоја педа земја од сите 820 хекатри, туку и дека го познавате секое ливче и секое зрно грозје. Љубов или нешто друго е во прашање?

Ристо Милев: Па добро, јас веќе професионално работам во оваа бранша 33 години. Инаку со лозарство се занимавам од мали нозе, татко ми работеше земјоделство, така да и јас од кога знам за себе се „расправам“ со лозјето. Уште додека бев во основно образование ги научив сите операции, знаев да кројам, ги знаев сите сорти кои беа тогаш, додека овие новите сорти кои се актуелни денес најголем дел ги имам донесено токму јас, и вршам испитување врз нив. Така ние сега во фирмата имаме 25 сорти на грозје кои се во производство, и имаме некаде околу 10 до 15 сорти кои се во испитување, па ќе видиме која ќе ни даде добри резултати, ќе ја шириме.

- Од оние муабети помеѓу вработените, велат дека вашата најголема љубов е Сува гора? Колку има вистина во тоа.

Ристо Милев: Сува Гора е еден специфичен реон, таа површина уште ни е останата под суво, но таа има специфична површина, специфична експозиција, така да, луѓе кои сум ги носел таму, независно дали се од Чешка, Словачка, од Франција, Германија, кои сум ги носел во сите реони, нивниот коментар за Сува Гора е дека е ова Долината на Рона.

- Колку е тешко да се изменазира работата на толку голема површина, и колку е тешко да се најдат млади луѓе кои што сакаат да се занимаваат и со лозарство и со винарство?

Ристо Милев: За жал тоа е еден од најтешките и најгорливите проблеми. Младите се помалку сакаат да работат во овој бизнис. Ние сеуште не сме дошле до степен да немаме работна рака и да не можеме да ги завршиме предвидените работи, но се повеќе се чувствува дека ни недостасува млад кадар. Моменталните вработени ни се во поодминати години, млади луѓе нема ни за агрономи, не пак за работници, и тие што доаѓаат, имаат малку познавање во оваа област, но ги прифаќаме и нив, само да имаат желба да научат. За жал има луѓе кои ни сакаат да научат, ни пак сакаат да научат.

- Кое е решението? Во Кавадарци има и средно и високо школо кои на младите им ги нудат овие насоки, но очигледно има некој друг проблем?

Ристо Милев: Да, имаме и во Кавадарци и во Скопје, но најголемиот проблем е што не се вложува во праксата. Јас кога одев во средно училиште имавме еден ден неделно пракса, а сега ако одат на пракса учениците се лутат. Во принцип сите доаѓаат да земат потврда дека биле на пракса, а никој не сака да посетува. Јас можам да кажам со целата своја одговорност, ние тоа што го научивме на пракса како средношколци, е неспоредливо повеќе од она што го научивме на пракса на факултетот. Дополнително, сега и во средните училишта се избегнува да се оди на пракса, на факултетите уште повеќе, а најжално од се е што во трката за ученици, односно студенти, институциите ги убедуваат учениците дека нема да ги тераат да одат на пракса. За жал, крајниот резултат од сето тоа најповеќе се одразува во лозарството.

- Речиси сите најголеми македонски винарии имаат различен пристап, различна стратегија на пазарот. Што е она што го прави Гоце Делчев Тиквеш посебен на пазарот?

Ристо Милев: Од 820 хектари лозови насади, 250 се трпезни сорти. Имаме шест-седум сорти почнувајќи од Блек Меџик Кардинал, Викторија, Мишел Палиер, Алфонсо Лавале, Мускат Италија, Афус Али и Молдавија, за кои имаме продукција, односно капацитет да испакнуваме околу 3 милиони килограми грозје. Ние за жал во последните 2 години не стигнуваме ни до 2, но задоволни сме и со тоа. Постигнуваме добри цени, за разлика од приватниот сектор, одиме на квалитет, градиме бренд. На кратко, целта не ни е да продадиеме грозје за 15-20 денари, туку имаме цени над 30, 35, 40, а годинава и над 45 денари за килограм грозје. Тоа е едниот дел од стратегијата, а што се однесува до винаријата, во моментот сме во фаза на изградба и на третата хала, со која што го зголемуваме капацитетот на 10,5 милиони литри и го заокружуваме првиот дел од проектот. Веќе сме во фаза на набавка на нови цистерни, со кои постоечкиот капацитет оваа година ќе биде надограден за милион и пол литри, што значи ќе имаме вкупна продукција од 8 милиони литра, а во 2019 ќе биде зголемен на зацртаните 10,5 милиони литри. Исто во тој дел годинава ќе инвестираме и во магацинот за готови производи, флашарата и магацинот за репро материјали, кој ќе биде на површина од 2000 квадрати. Во процес е изготвувањето на документацијата, па очекуваме да започниме со работа некаде во април месец и да завршиме до август, и целиот проект со винарската визба да биде во целост затворен некаде 2019 - 2020. Исто така сакам да ја информирам јавноста и нашите кооперанти дека денеска се изврши исплата на грозјето за реколтата 2017 во целост, со што уште еднаш го потврдуваме високото ниво на соработка и доверба со нашите кооперанти и лозарите.

- Каде се може да се купат вината на ВВМ „Гоце Делчев - Тиквеш“?

Ристо Милев: Капацитетот на „Гоце Делчев - Тиквеш“ уште не е така организиран, значи

ни недостасува флашара, ни недостигаат некои други сегменти. На македонскиот пазар сеуште не сме добро застапени, иако нашите вина може да се најдат во речиси секој град во Македонија. Остатокот од виното го продаваме како рефус во Хрватска, а околу 4 до 5 милиони литри во Германија.

- Деновиве актуелна е расправата за законот за вино, кој не само што е далеку од европски, туку и неуставен. Како Вие како главни играчи на македонскиот вино пазар гледате на истиот, во кои сфери треба да има подобрувања и колку сте консултирани при носењето на политики кои директно го тангираат винарството.

Ристо Милев: За жал, во последните десетина години, никој не не прашал, ниту пак не консултирал, дали некој планира нешто да направи, дали подготвува... Не знам како ќе продолжи сега, искрено не знам. До сега се работеше само со здруженија кои знаеме за жал како функционираат, но ниту ние како винарија, и како најголем производител на грозје, ниту пак некоја од поголемите винарии со кои комуницираме и соработуваме, била консултирана при носењето на законите.



- Иако важиме за вински регион, сепак очигледно дека винската култура сеуште ни е на ниско ниво, иако е неспоредливо повисока од она што го имавме како познавање за виното пред десетина години. Што според вас треба да се преземе за да продолжи овој тренд на запознавање со винската култура?

Ристо Милев: Ако земеме споредбено, сега и пред десетина години, ќе видите дека сега консумацијата на вино е подобрена, исто како и квалитетот на самото вино. Ние сите зборуваме дека претходно било подобро, но за жал не е така. Самите можете да се уверите во тоа ако на пример отидете на една свадба, и се сетите какви вина се служеа претходно, буквално најлошите вина, и секое од нив се мешаше или со сок или со минерална вина. Сепак, квалитетот на вината во последните пет години во Македонија рапидно порасна, и потрошувачката на вино ќе расте како ќе го подобруваме неговиот квалитет. Се додека не го привлечете потрошувачот со квалитет, не можете да му продадете се и сешто, барем не денес.

- Во последните години станува тренд да се отвараат мали, бутик винарии. Се повеќе инвеститори во Македонија пројавуваат интерес за отворање на винарии, дел од нив функционираат и на микро локално ниво, дел имаат и поголеми амбиции. На што се должи ваквиот тренд?

Ристо Милев: Па мислам дека е тренд, иако колку е голем бројот на бутик винарии што се отвараат, речиси толкав е и на оние кои се затвараат. Би сакал да им се извинам од напред на оние кои евентуално би ги погодило моето размислување, но јас лично не гледам перспектива во овој концепт. Тие бутик винарии ги има во Словенија, на Фрушка Гора во Војводина, на Горичките брда во Италија, но таму туризмот е многу развиен, австријците доаѓаат во голем број, ги пробуваат вината, ноќеваат во винариите кои

поседуваат сопствени апартмани... Кај нас туристи ретко доаѓаат, локалното население е со слаба куповна моќ. Од друга страна, во Македонија не можеш да продадеш многу вино, и ако не е странскиот пазар буквално не можеш да преживееш. Ако чекаш да дојде некој за да продадеш три мали шишиња вино, или еден пакет во текот на денот, мислам дека перспективата е ограничена. Нормално, секој ја води својата борба, сите имаат свои погледи, некоја година ќе заработиш, некоја ќе одиш во минус, но на крајот на денот, економски, освен некоја фамилија да преживува одреден период, резултатот не може да биде голем, се разбира, додека не почне со поголемо производство, за да може да излезе на пазарот. Па, дури и ние како винарии сме мали за помасовни и поголеми пазари. Еве ние како винарија со моментален капацитет од 6-7 милиони литри не можеме да испаднеме на пазар како на пример кинескиот. На било кој во Македонија да му побараат 10 милиони вино од еден тип, не може да го понуди со ист квалитет, и затоа е потребно здружување со големите винарии за заеднички настап на големите пазари.

- Кои вина им ги нудите на Вашите гости, односно кое вино Вие лично го преферирате?

Ристо Милев: На секој родител сите деца му се исти. Нашите вина не се купажи, освен кувето, сите се чисти сорти, и сите се правени на база на самоток, нема преса, и совињонот, и траминецот, и шардонето, и темјаниката... Сепак се работи за личен избор и работа на вкусови. Јас лично го преферирам совињонот.