

Kazakistan: la porta di ingresso per l'Asia centrale

scritto da Federico Gallo | 8 Novembre 2021



Nel centro della Grande Steppa eurasiatica c'è il Kazakistan, ex repubblica dell'Unione Sovietica, un paese enorme, che dal mar Caspio arriva fino alla Cina.

Artem Lebedev, Italian Wine Ambassador, educatore e presidente dell'Associazione Sommelier del Kazakistan, introdotto da **Diva Moretti Polegato**, brand ambassador di Villa Sandi, nella prima giornata del forum wine2wine, ci conduce alla scoperta del mercato del vino in Kazakistan.

Nonostante i pochi abitanti (solo 18 milioni), grazie alla ricchezza generata dall'abbondanza di risorse minerarie, nel paese si sono sviluppati degli importanti centri urbani dove si concentra la metà della popolazione. In particolare, Almaty e Nur-Sultan (la capitale) sono città moderne e dinamiche.

Proprio in queste due città, si sta sviluppando un vivace ambiente di appassionati di vino, per i quali l'enogastronomia italiana rappresenta quanto di meglio si possa aspirare. Infatti, è proprio la ristorazione italiana ad essere la più presente nel paese dopo quella locale, ed il vino italiano è il più ricercato. Le radici della cultura del vino in Kazakistan risalgono al VII sec. D.C., grazie al ritrovamento di tracce di produzioni locali del tempo, ed ancora oggi la tradizione prosegue, ma fortemente influenzata dal periodo di dominazione sovietica, che ha segnato i gusti e la tipologia di produzione: quantità preferita alla qualità, vini frizzanti e dolci, tanto che le fasce più anziane di popolazione sono rimaste legate a questi sapori e tendono a scegliere tali tipologie di prodotti.

Nel paese c'è tanta voglia di apparire, di ostentare anche oltre le proprie possibilità, che si concretizza nella pratica del "Toi": una grande festa organizzata in occasioni speciali in cui vengono invitate centinaia di persone a banchettare per un giorno intero e, nel caso dei Toi dell'alta società, vengono consumate migliaia di bottiglie di vino italiano e francese.

Andando poi ad analizzare più nello specifico il mercato del vino kazako, Artem mostra, dunque, come siano gli opposti a vendere di più: i vini delle fasce di prezzo più basse (soprattutto locali e provenienti da Georgia, Moldavia e Ucraina) e i vini premium (da Italia e Francia). Molto più difficile la vendita di prodotti della classe media.

I primi trovano spazio sugli scaffali della GDO, mentre i premium vedono il loro sbocco nella ristorazione e nei wine shop, che sempre più compaiono tra le vie di Nur-Sultan e Almaty.

Quali sono i più recenti trend di consumo?

- Bollicine metodo Martinotti (il metodo classico non è

- capito né apprezzato) sono il prodotto che funziona di più, il Prosecco in particolare domina le vendite;
- **Low o zero alcol** stanno iniziando a essere richiesti, così come la birra, mentre scendono i numeri degli spiriti;
 - C'è ancora **molta diffidenza dei consumatori verso i vini naturali e la sostenibilità**;

Negli ultimi due anni di pandemia c'è stato un importante **boom di vendite, grazie al consumo domestico**, mentre con le recenti riaperture i numeri stanno leggermente calando. Nonostante l'e-commerce di alcolici sia formalmente vietato, **tutti gli importatori e distributori si avvalgono di questo strumento senza ripercussioni da parte dello Stato**.

Perché entrare nel mercato Kazako?

Questo resta il quesito fondamentale, a cui risponde Artem nella conclusione del proprio intervento:

- Per la **posizione geografica** – al centro della grande steppa asiatica, confina con Russia, Cina, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Turkmenistan;
- **Cultura del vino in pieno sviluppo**, a cui guardano e si ispirano i paesi limitrofi, soprattutto l'Uzbekistan, decisamente più popolato;
- **Ha la stessa regolamentazione della Russia**, trovandosi nella stessa unione doganale (come anche l'Uzbekistan);
- **La presenza di una nicchia di ricchi, amanti dell'Italia e desiderosi di apparire.**

Se sei interessato ad approfondire l'argomento e a prendere contatti con il mercato kazaco, scrivi una mail a **redazione@winemeridian**; ti metteremo in contatto con i nostri partner!