

в Венецию не облагался налогами. Мерный кувшин в Венеции стоил 1 пиастр, тогда как в остальной Италии, во Франции и Голландии – от двух с половиной до трёх. Пошлины и налоги при этом составляли около 10 пиастров за бочку (350 бутылей). Возраст экспортной командарии практически никогда не превышал восьми лет.

Сортовой состав командарии заметно отличался от того, какой принят сейчас. Согласно легенде, португальцы, осваивая Мадейру, решили засадить её самым лучшим виноградом. Естественно, таковым в изложении киприотов оказалась их лоза, выращиваемая для производства командарии, а посредниками выступили те же венецианцы. Однако, рассмотрев эту версию чуть внимательнее, несложно увидеть её слабые стороны. Во-первых, освоением Мадейры португальцы занялись ближе к середине XV века. Во-вторых, ни один из основных сортов винограда, используемых для производства «благородной» мадеры, – «серсиаль», «вердель», «боаль» – не имеет очевидных генетических связей с сортами Восточного Средиземноморья, кроме самого распространённого – «мальвазии».

Командарию разливали внутри треугольника Олимпос – Лимассол – Пафос, включая, например, деревни Омодос, Лимнари, Эффрагония, ныне отсутствующие в перечне мест производства. Здесь же делали очень сладкие мускаты, которые часто выдавали за командарию. Реально остров мог произвести в год не больше десяти ты-

сяч кувшинов командарии, хотя однажды с него «по документам» вывезли вчетверо больше! Отголоском той давней практики, помимо некоторой специализации острова на мускатах, отчасти является и нынешнее производство кипрских шерри, как известно, имеющих в винификации сходные с командарией стадии.

К моменту появления англичан на Кипре (1878) объём производства командарии снизился до 110 тысяч галлонов в год (второе меньше, чем в 1790 году), а её доля в алкогольном экспорте составляла всего 4–5 процентов, уступая крепким напиткам (6 процентов) и красному вину (почти 90 процентов). Высокие налоги, бремя которых со сменой власти на острове практически не ослабло, понуждали виноградарей продавать ягоды, не пуская их в переработку на изюм или вино. В казну должно было идти фактически до 20 процентов стоимости урожая, ещё 10 процентов составляли акцизы (командария «стоила» в полтора раза дороже обычного вина) и 8 процентов – экспортные пошлины. При этом крестьяне стояли перед выбором: терять два дня на поездку в Лимассол, чтобы «задекларировать» ожидаемый урожай или объём разлива, либо дожидаться налогового чиновника. Получение разрешения на продажу вина также отнимало немало времени. Если же при взвешивании в Лимассоле обнаруживалось, что вес привезённого вина превышает зафиксированный в разрешении, крестьянину полагалось оплатить перевес в двойном размере!

Линия розлива командарии на предприятии LOEL.

