

Текст Андрея КРАСНОВА / Фото Fotobank (GettyImages)



# ВЫГОДНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ

До недавнего времени большинство российских покупателей вина ориентировались, за редким исключением, на свой вкус. По мере увеличения семейного капитала и роста интереса к созданию личных винных коллекций, темы альтернативных инвестиций, в том числе и инвестиций в вино, стали все чаще обсуждаться российскими инвесторами.

Настоящему ценителю вкуса хорошего вина может быть обиден неблагозвучный термин «винный инвестор». Хотя создание винных коллекций, также как и создание коллекций произведений искусства, — дело, требующее немалых знаний, опыта и внимания. Выбор вина инвестиционного уровня (ВИУ) сродни выбору акций. В обоих случаях инвестор стремится найти инструмент с высокой нормой доходности. Компании, чьи акции за год выросли в цене, между собой обычно схожи инновационной стратегией маркетинга, интересными исследовательскими разработками и высоким уровнем менеджмента. Обладая некоторым практическим опытом и доверяя своей интуиции, нетрудно отличить компании, которых ждет успех, от неблагополучных компаний и, в зависимости от этого, купить или продать их акции.

Почти также обстоит дело и с вином инвестиционного уровня. Распознать такое вино — значит определить те напитки, которые принесут прибыль. ВИУ отличает долговечность и общественное признание. Долговечность измеряется десятилетиями, и вкусовые качества такого вина с возрастом только улучшаются: в возрасте тридцати, пятидесяти или ста лет такое вино может быть куплено без опасений, что оно испорчено.

Общественное признание, репутация и имидж также увеличивают стоимость вина, которая с годами будет только расти. Если вино позволяет зарабатывать деньги, то его можно считать ВИУ. Однако необходимо помнить, что слишком высокая цена — не показатель удачной инвестиции, поскольку в ближайшие годы стоимость такого вина вряд ли существенно повысится, а значит, оно не обладает инвестиционными свойствами. Чтобы определить, является ли конкретное вино инвестиционным продуктом, надо изучить его ценовую историю: в течение времени ВИУ должно планомерно увеличиваться в цене.

По мнению специалистов, цена неплохого ВИУ может составить не более 25 долларов за бутылку на момент первоначального приобретения.

Подавляющее число ВИУ, появляющихся на престижных аукционах Christie's, Sotheby's, Butterfield & Butterfield, Chicago Wine Company, — красные вина, поскольку белые обычно долго не хранятся. Инвесторы традиционно обращают особое внимание на вина из хозяйств Бордо и винтажный портвейн, которых отличают долговечность, история роста цен, доверие к постоянству их качества. Большая часть бордоских



вин хороших годов может сохраняться в течение как минимум сорока лет. То же можно сказать и о винтажном портвейне: при надлежащем хранении винтажный портвейн улучшает свои вкусовые качества в течение полувека и более.

Но не только эти напитки могут быть признаны ВИУ. Новичкам в винных инвестициях стоит обратить особое внимание на продукцию менее известных хозяйств. За ее приобретение нет такой острой конкуренции, это вино более доступно по цене, и существует больше возможностей для интенсивного роста цен.

ПРИБРЕТЕНИЕ ФЬЮЧЕРСОВ ПОДРАЗУМЕВАЕТ, ЧТО КУПЛЕННЫЕ ВИНА БУДУТ ДОСТАВЛЕНЫ НОВОМУ ВЛАДЕЛЬЦУ КОГДА-НИБУДЬ В БУДУЩЕМ, ОБЫЧНО ЧЕРЕЗ ГОД ИЛИ ДВА ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА.

Как известно, чем дольше сохраняется вино при правильном хранении, тем больше его ценность. А любой миллезим становится большой редкостью, поскольку запасы этого вида вина выпиваются довольно быстро. Вина известных годов характеризуются чрезвычайно продолжительными сроками хранения и, например, напитки урожая 1928 года все еще хороши на вкус.

Менее одного процента всех вин, производимых сегодня в мире, может сохранять свои качества в течение хотя бы десяти лет, а это минимальный срок для ВИУ. Кроме того, необходимо помнить о ценовой истории вина и его репутации. Если принять во внимание все факторы определения ВИУ, то доля вин с инвестиционным потенциалом, к сожалению, станет еще меньше. Чтобы не ошибиться в выборе ВИУ при покупке, можно придерживаться нескольких несложных правил:

**Правило первое.** При выборе ВИУ необходимо учитывать ценовую историю, долговечность, общественное признание и хорошую репутацию.

**Правило второе.** При покупке ВИУ нельзя обращать внимание только на вкусовые качества.



**Правило третье.** При покупке ВИУ необходимо обращать внимание на год урожая.

**Правило четвертое.** При покупке ВИУ необходимо проверять чистоту вина: оно не должно быть мутным или с большим количеством осадка.

**Правило пятое.** Перед покупкой необходимо изучить происхождение вина и знать не только производителя, но и предыдущих владельцев (провенанс).

**Правило шестое.** Стараться не покупать у тех продавцов, которым нельзя доверять.

**Правило седьмое.** Лучше покупать вино ящиками и в больших бутылках.

**Правило восьмое.** Можно приобретать некоторое количество фьючерсов, поскольку существует ВИУ, купить которое можно только как фьючерсы. (Приобретение фьючерсов подразумевает, что купленные вина будут доставлены новому владельцу когда-нибудь в будущем, обычно через год или два после заключения договора.)

**Правило девятое.** Необходимо вести записи о своем винном погребе: когда и где приобретено вино; цена при покупке; происхождение вина; заметки о дегустации; фьючерсные покупки; местонахождение в погребе.

**Правило десятое.** Необходимо основательно готовиться к покупкам: получить всю возможную информацию о предлагаемом вине.

В заключении стоит отметить, что в мире существует немного удовольствий, которые способны не только опустошить кошелек, но и принести прибыль. Вино — одно из таких выгодных удовольствий.

*Подготовлено по материалам книги Уильяма Соколина «Текущие активы», изданной УРАЛСИБ|БАНК 121 в 2006 г.*



**Дмитрий Пинский,**  
совладелец компании  
DP-Trade

— Прежде всего, стоимость денег в России такова, что классические инвестиционные подходы, в том числе к винному бизнесу, не совсем уместны. Во-вторых, в винном инвестировании есть такие же взлеты-падения, как и в недвижимости, акциях и т.п. Как профессионал, смею утверждать, что вкладывать, чтобы заработать, целесообразно только во фьючерсы вин бордо первой десятки и только в удачные годы. И то, если есть возможность получить цены, близкие к первому траншу предложений самих шато. Во всех других случаях инвестиции в вино как в товар (то есть не в производство) себя не оправдывают. Взять хотя бы ситуацию сегодняшнего дня, когда наблюдается небывалый рост цен на хорошее бордо. Это происходит по двум причинам: резко активизировались крупнейшие рынки дорогого бордо, то есть США и Юго-Восточная Азия, а во-вторых, бордоские шато, так успешно продали «фьючерсы» 2005 года, что им временно не нужно и даже вредно, с точки зрения налогообложения, продавать негодятам прежние винтажи. Так образовался разлад спроса и предложения, а цены улетели вверх. В то же время, специалисты опасаются, что большие пенсионные фонды, рассматривающие вина бордо как commodity, и вложившие в них большие деньги, вдруг все разом начнут «сбрасывать» эти вина на пике цен. Тогда рынок дорогого бордо просто обрушится. Прогнозировать рост цен на очень старые вина не представляется возможным, поскольку этого не происходит. Не будем же мы всерьез рассматривать результаты торгов американских благотворительных аукционов, поскольку реальные продажи совершенно другие. Посмотрите, например, ценовой индекс британского винного журнала «Декантер» во временных интервалах. Кроме того, часты и, видимо, закономерны проблемы с провенансом старых бутылок. Тут и «дело» Роденштока, и множественные негативные экспертизы старых бутылок Петрюса в Шато Петрюс, и другие истории.

Если вы приобретаете бордоские фьючерсы в российской виноторговой компании, желательно, чтобы цены на них были ниже текущих в Бордо. В этом и состоит работа продавца. Либо он успел выкупить недорого, либо за ним стоят совсем могущественные силы в Бордо. А предложений по текущим ценам великое множество. Они не интересны. Кроме того, платите вы сейчас, а бутылки получаете через полтора-два года. Поэтому не надо покупать у фирмы без истории, не имеющей здравствующих учредителей и руководителей. Кстати, российское законодательство в сфере оборота алкоголя не предполагает никаких легальных способов продать винные фьючерсы ни частным, ни юридическим лицам. Вашими гарантиями, таким образом, все равно будут являться бумаги иностранных компаний».