

## In Vino Pecunia (Деньги в вине)

© Nexus Ltd – Цымбал Анатолий  
Опубликовано в Offshore Journal

### 1. Введение

Можно ли совместить любовь к вину с зарабатыванием денег? Оказывается – да! В вине может быть не только истина, но и неплохой доход. Как его получить, Можно посадить виноградник, дожждаться урожая, сделать вино, а потом его продать. Долго, дорого и рискованно. Есть более простые и не менее выгодные способы, например инвестиции в коллекционные вина.

### 2. История вопроса

Начало истории виноделия теряется в глубине веков. Скорее всего, оно возникло вместе с великими цивилизациями востока.

Виноторговый бизнес также насчитывает много столетий, и нет предпосылок к тому, что он скоро придет в упадок. Пока человек не отказывает себе в удовольствии пропустить стаканчик доброго вина, этот бизнес не подвластен взлетам и падениям экономики, не зависит от процентных ставок, инфляции и результатов выборов.

Исторически основной рынок вина расположен в Лондоне. Англичане первыми открыли инвестиционные возможности французских вин. До сих пор более половины коллекционных вин продается в Великобритании.

Еще лет пять тому назад организованная торговля коллекционными винами велась двумя крупнейшими аукционными компаниями - Кристи и Сотбис. С ростом популярности инвестиций в коллекционные вина в Европе и США появилось множество мелких аукционных компаний. В последние годы винный бизнес стал активно продвигаться в Интернет.

До недавнего времени этот интересный бизнес оставался уделом немногих специалистов. Сейчас ситуация стала изменяться и зарабатывать деньги на торговле коллекционными винами может любой инвестор, располагающий капиталом в 5-10 тыс. долларов США. Вслед за индивидуальными инвесторами в винный бизнес пришли крупные инвестиционные компании. Проанализировав доходность винных коллекций, они заметили, что за последние 25 лет эти инвестиции приносили стабильную прибыль при небольших рисках. Оказалось, что за последние четверть века коллекционные вина приносили инвесторам не менее 19% в год.

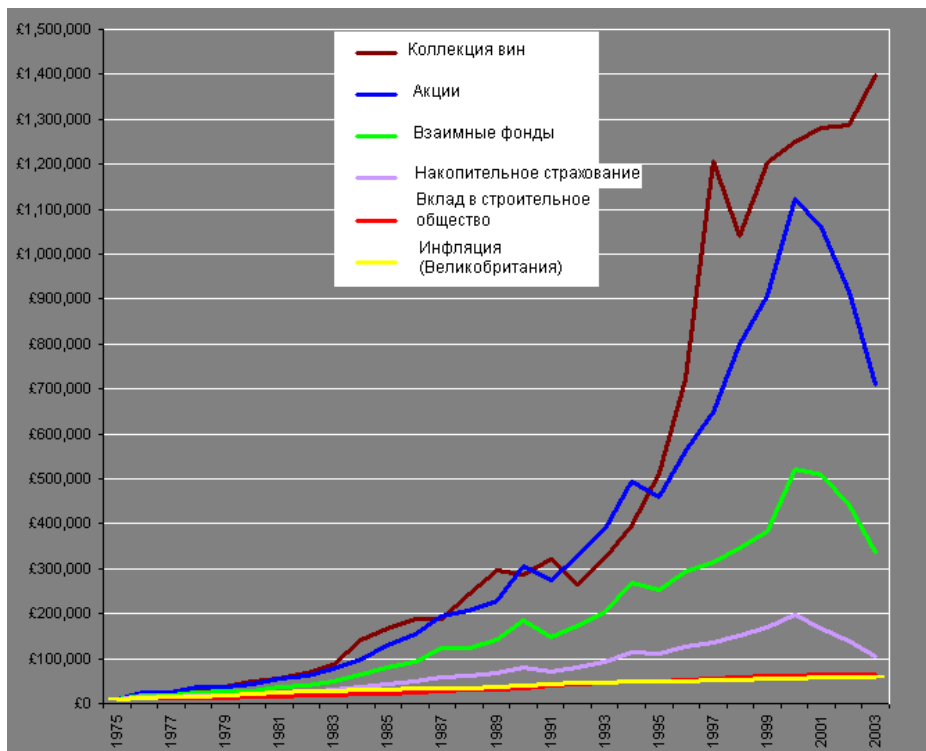


Рис.1. Сравнительная доходность винной коллекции и традиционных инвестиций.

В ответ на всплеск спроса появились специализированные инвестиционные компании, которые вкладывают деньги только в коллекционные вина. Они предлагают инвесторам полный цикл услуг, освобождая от необходимости подбирать и содержать коллекцию. Вам остается только вложить деньги и смотреть как они растут (или падают).

Вряд ли вы найдете другой такой бизнес где так сильна роль личности. Мнения горстки экспертов имеют решающее значение для определения цены вина. Бесспорно наиболее авторитетным специалистом в мире считается американский журналист Роберт Паркер ([www.erobertparker.com](http://www.erobertparker.com)). Он имеет огромное влияние на рынок коллекционных вин. Раз в два месяца в своем бюллетене (Wine Advocate ) он дает оценку винам по 100-балльной шкале. Как правило, вина, которые получают оценку 95-98 очков, через пару недель заметно дорожают. Оценка в 99-100 баллов означает, что вино обречено на пожизненный успех и будет дорожать всегда.

Все большую популярность и международное влияние приобретает американский журнал Wine Spectator ([www.winespectator.com](http://www.winespectator.com)). Он также использует 100-балльную систему оценки. В отличие от Паркера, Wine Spectator больше внимания уделяет новым "модным" винам из Италии, Испании и Чили.

Среди производителей коллекционных вин безраздельно властвует французская провинция Бордо. Древние традиции, высочайшая культура и строгий государственный контроль сделали бордосские красные вина безусловным лидером рынка коллекционных вин.

Однако эту монополию потихоньку подтачивают другие регионы (Австралия, Америка, Италия, Испания). Паркер, а особенно Wine Spectator, эту тенденцию поддерживают, давая очень высокие оценки некоторым выращенным там винам. И все же, несмотря на новомодные течения, наиболее надежными для инвестирования следует считать вина Бордо.

### 3. Вина как инструмент инвестирования

#### 3.1. Чем определяется цена на коллекционные вина?

В первую очередь она зависит от *аппелласона*. Это понятие появилось во Франции и является краеугольным камнем системы контроля наименования по происхождению.

Апелласьон, это четко очерченная территория, внутри которой сложилась уникальная экосистема (климат, почва, ветер, влажность) и культивируются строго определенные сорта винограда. Этот виноград собирается в строго определенном количестве, независимо от урожая конкретного года, и проходит строго определенный технологический процесс при производстве вина. Соответствующее всем этим требованиям вино классифицируется как вино Appellation superiour controlee - AOC (вино контролируемого наименования по происхождению). Вина этой категории качества являются наиболее ценными; их производство и продажа находятся под контролем правительства Франции.

Важно подчеркнуть, что апелласьон дается не вину, а винограднику - определенному участку земли, площадь которого может колебаться в весьма значительных пределах: от менее чем одного до многих десятков тысяч гектаров. Сами виноградари не могут ни изменить территорию апелласьона, ни выращивать там другие сорта винограда, ни отступать от установленных норм урожайности, ни использовать отличные от предписанных методы виноделия. В противном случае они лишаются права на продажу своей продукции под данным наименованием.

Число апелласьонов во всем мире постоянно увеличивается, что отражает тенденцию к росту потребления и, соответственно, производства высококачественных вин. В середине 90-х годов прошлого века только во Франции насчитывалось порядка 470 апелласьонов AOC и 40 - AOVDS.

От степени престижности апелласьона и присвоенного данному участку земли класса напрямую зависит стоимость этого участка и, как результат, - цена производимого с него вина. Именно поэтому великие вина Бордо и Бургундии остаются самыми дорогими винами мира и самой привлекательной целью для коллекционеров.

Второй фактор, влияющий на стоимость вина, - это год урожая (*миллезим* или *винтаж*). Цены на вина, созданные в годы лучших урожаев, могут достигать просто заоблачных высот. Так, в 1996 г. в Нью-Йорке ящик Chateau Mouton Rothschild 1945 г. был продан за \$112 000. В Бордо лучшими годами считаются 1982, 1985, 1986, 1989, 1990, 1995, 1996, 2000 гг.

Доход от инвестирования в винную коллекцию основывается, прежде всего, на том, что молодое вино любой марки заведомо дешевле, чем то же вино, достигшее периода зрелости. Приобретая молодые перспективные вина, инвестор затем реализует их по цене, в несколько раз превосходящей первоначальную стоимость.

Каждое вино в своем развитии проходит несколько этапов. Только что произведенное молодое вино около двух лет выдерживают в бочках. Затем его разливают по бутылкам, в которых оно стоит еще, как минимум, пять лет. В бутылках вино продолжает «жить», достигая в определенный момент пика своих вкусовых и ароматических качеств, причем срок созревания для каждого вина индивидуален. В период зрелости цена на вино резко возрастает и продолжает оставаться высокой в течение еще нескольких лет.

Развитие разлитого в бутылки вина часто сравнивают с жизненным циклом человека: оно постепенно взрослеет, достигает зрелости, после чего неизбежно начинает стареть, а затем умирает. При этом большинство его компонентов выпадает в осадок, само же оно становится тощим и кислым.

Один из рисков инвестирования связан с тем, что вино, в отличие от большинства предметов антиквариата, имеет ограниченный срок жизни. Инвестору важно не прогадать и реализовать вина именно в тот момент, когда цена на них будет максимально высокой.

Кроме того, можно ошибиться, вложив деньги в неудачное вино, которое незначительно вырастет в цене. Инвестор может попасться на удочку винной моды: «раскрученная» сегодня, завтра марка данного вина может потерять свое значение, так как винная коллекция — это инструмент долгосрочного инвестирования. Вина престижных марок обычно достигают зрелости через 10-20 лет, и примерно такой же период времени они сохраняют свои потребительские свойства.

Вкладывая деньги в винную коллекцию, инвестор должен располагать суммой не меньше 5-10 тысяч долларов. Возможны два варианта формирования коллекции: коллекция находится за рубежом или дома.

### 3.2. Домашняя коллекция

Вряд ли ее можно рассматривать как серьезную инвестицию. Скорее это атрибут аристократического образа жизни или деталь имиджа.

Одна из основных причин – высокие расходы, связанные с транспортировкой и созданием оптимальных условий хранения.

Хранение винной коллекции в домашних условиях требует соблюдения некоторых правил. Для длительного хранения необходим хороший погреб, где вино может созревать. В погребе должно быть темно. Бутылки должны располагаться горизонтально.

Постоянная температура - одно из главных условий хранения вина. Она должна поддерживаться в диапазоне 10–14°C для белых и 14–16°C для красных вин. Еще один важный фактор— влажность. В винном погребе она должна быть около 70%. При слишком низкой влажности бутылочные пробки пересохнут, а при слишком высокой покроются плесенью. Недопустимы в винном погребе вибрация и наличие посторонних запахов.

Любое нарушение этих условий может привести к потере потребительских свойств напитка и, следовательно, падению цены на него. Стоимость оборудования для винного погреба - десятки тысяч долларов - может превысить стоимость самой коллекции.

В Украине, да и в СНГ, нет вторичного рынка коллекционного вина, поэтому для продажи его снова придется вывозить. Стоит только подумать о таможенных проблемах, и вы поймете, что создание домашней коллекции с целью инвестирования нереально.

### 3.3. Своя Коллекция за рубежом

Несмотря на специфичность этого вида инвестирования, процесс вложение денег в вина мало отличается от покупки ценных бумаг. Также как из различных акций и облигаций составляется традиционный инвестиционный портфель, из элитных вин можно составить коллекцию, которая принесет доход не хуже чем акции и уж точно лучше, чем облигации. Услуги по составлению винных коллекций предлагают многие зарубежные компании-негоцианты, торгующие элитным алкоголем. Традиционно вина покупаются и продаются кейсами по 6 бутылок объемом 0,75 литра.

Как только вы открыли в компании счет, за вами закрепляют портфельного менеджера, с которым вы обсуждаете размер инвестиции и состав коллекции. В зависимости от ваших планов вам подберут оптимальный состав коллекции. После того, как решение принято, вы переводите деньги на счет компании. Естественно, что саму коллекцию вы не видите, так как она хранится в специально оборудованных погребах компании, но получаете на руки винный бонд, удостоверяющий право владения. Минимальный стартовый капитал - 1 500 фунтов стерлингов, но серьезную коллекцию можно сформировать не менее, чем за 3 – 5 тысяч фунтов.

Чтобы вино не приходилось возить, такие погреба, обычно, расположены в Лондоне или Нью-Йорке. Здесь сконцентрирована основная масса виноторговцев.

Ваша коллекция обязательно страхуется на полную стоимость. Менеджер регулярно информирует вас о динамике цен на выбранные вина и по вашей команде продает их.

Основу инвестиционной коллекции могут составить представители Red Bordeaux (красное Бордо), входящие в категорию First Growths. Свою родословную они ведут с 1855г., когда в районе Медок провели их первую классификацию. Тогда определились лидеры, до сих пор сохраняющие титулы самых лучших, и престижных. Это Великие Chateau (First Growths): Chateau Latour, Chateau Lafite Rothschild, Chateau Mouton-Rothschild, Chateau Haut Brion и Chateau Margaux. Риск потерять деньги на такой коллекции будет минимальный.

Если вы планируете долгосрочную инвестицию, целесообразно покупать молодые вина элитных сортов. Хотя они будут расти в цене медленно, зато почти наверняка. Эксперты рекомендуют не работать с вином урожая раньше 1970 года. Эти вина уже достигли пика своей цены, и их стоимость вряд ли будет расти.

Сформировав первоначальную коллекцию, необходимо время от времени отслеживать конъюнктуру на рынке, продавать те вина, которые подошли к возрасту наивысших цен, приобретая взамен молодые и перспективные. Для этого требуется либо самостоятельно следить за результатами винных аукционов, публикациями специализированных сайтов и журналов, либо прибегнуть к помощи консультанта. Бывает так, что коллекционеры ищут определенные вина определенного года. Подобный запрос поступает в компанию-негоциант, где хранится коллекция инвестора, о чем его тут же извещают.

Список компаний-негоциантов можно найти, например, на сайте журнала Decanter ([www.decanter.com](http://www.decanter.com)). Специалисты советуют работать, прежде всего, с Berry Bros. & Rudd, Farr Vintners, Fine & Rare Wines Ltd и Geerlings & Wade. На сайте Decanter также есть возможность «проиграть» всю ситуацию самостоятельно, составив свой виртуальный портфель и оценив доходность вложений.

Такой способ инвестирования привлекателен тем, что позволяет учесть ваши индивидуальные пожелания. Вы также являетесь реальным владельцем винной коллекции. Банкротство компании-негоцианта вам ничем не грозит. Без вашего разрешения вино из коллекции продать невозможно.

#### 3.4. Инвестиция в специализированный винный фонд

Если формирование собственной коллекции вам кажется делом слишком хлопотным, можно инвестировать деньги в специализированный винный инвестиционный фонд.

В феврале 2003 г. британская управляющая компания OWC Asset Management основала Фонд марочных вин. Он работает так же, как и любой другой инвестиционный фонд, — за тем исключением, что объектом его инвестиций являются не акции или облигации, а дорогие марочные вина. Фонд интересен тем, кто абсолютно равнодушен к вину, но считает его хорошим объектом для инвестиций. Фонд ориентирован на состоятельных инвесторов: минимальная сумма вложений составляет 100 000 евро. Зато при покупке и продаже его паев управляющая компания не берет комиссионные.

Стать инвестором фонда не очень сложно, хотя придется общаться с представителями разных стран. Сам фонд зарегистрирован на Каймановых островах, однако регистрацией его инвесторов ведает компания Olympia Capital (Ireland) Ltd. в Дублине (имеет лицензию Банка Ирландии). Olympia Capital выполняет функцию независимого внешнего администратора, контролирующего работу инвестиционного управляющего OWC. Olympia Capital раз в месяц проводит аудит и определяет цену пая. Соответственно, инвестор может купить или продать свой пай раз в месяц.

По словам одного из руководителей OWC, существенный рост спроса на вина в таких быстро развивающихся странах, как Китай и Россия, превратил марочные вина в неплохую альтернативу финансовым рынкам. Кроме того, на рынок возвращаются японские инвесторы — экономика Страны восходящего солнца быстро растет после более чем десятилетней стагнации, и у японцев снова появились деньги для альтернативных вложений.

Доходность фонда за неполный 2003 г. составила 10% в евро (33% в долларовом выражении), а за январь — апрель этого года — 4% в евро. По итогам года фонд планирует получить не менее 15%. Планируемая волатильность фонда не превышает 5%. Если она будет достигнута, то это даст великолепное соотношение риска и дохода.

Винные активы фонда — одни из крупнейших в мире. Их стоимость сейчас превышает 25 млн евро. OWC покупает для своего фонда только дорогие марочные вина (из Бордо, Роны, немного из Бургундии и Италии) и торгует ими на международном рынке.

Увеличение спроса и цен на марочные вина прогнозируют и другие эксперты. В марте эксперты британской фирмы Zurich (подразделение швейцарской финансовой компании Zurich Financial Services), рассчитывающей индекс Zurich Art and Antiques Index, отражающий изменение цен на произведения искусства и предметы коллекционирования, спрогнозировали, инвестиции в какие альтернативные инструменты могут в ближайшие годы принести наибольший доход. Это оказались французские вина высшего качества из Бордо и русская живопись XIX-XX вв.

Впрочем, винный рынок не свободен от рисков. Бизнес-риски существуют на любом рынке. Защитить от них может только диверсификация. Никогда не вкладывайте большую часть своих средств в один инструмент или в один фонд, что бы ни говорили эксперты и каковы бы ни были результаты его деятельности в прошлом.

### 3.5. Биржевая торговля

Торговля вином не стоит в стороне от новых технологий. В Интернете появилась специализированная винная биржа Uvine ([www.uvine.com](http://www.uvine.com)), возглавляемая бывшим начальником департамента вин знаменитого аукциона Christie Кристофером Барром.

Здесь все как на настоящей бирже: унифицированные партии товара, круглосуточная торговля, мгновенные расчеты. Зарегистрировавшись и получив статус трейдера, вы сможете спекулировать как NASDAQ или NYSE.

Купить вино вы сможете, как только на вашем счету появятся деньги, а вот продать - только если ваше вино находится на специальном складе и проверено сертифицированным специалистом.

Как всякая биржевая деятельность, торговля на винной бирже - удел специалистов. Не стоит делать свои первые шаги в винном бизнесе здесь. Для начала поработайте через компанию-негоцианта.

### 3.6. Если вы решили попробовать - первые шаги

Несколько практических советов начинающему инвестору:

1. Почитайте специальную литературу. Подпишитесь на несколько ведущих изданий. Обязательно подпишитесь на Wine Spectator и Wine Advocate.
2. Начните инвестировать с небольшой суммы. Некоторые компании-негоцианты предлагают создать минимальную коллекцию за 1,5 -2 тысячи фунтов стерлингов.
3. Проверьте репутацию негоцианта.
4. Контролируйте движение цен и обсуждайте перспективы с персональным менеджером не реже чем раз в месяц.
5. Не торопитесь ликвидировать коллекцию при небольших падениях цен. Это нормальное явление. Паника - худший враг инвестора.

### 3.7. Достоинства винного инвестирования

Почему же инвестиции в коллекционные вина так привлекательны? Вот несколько ответов на этот вопрос:

- < **Высокая доходность.** Доходность инвестиций в коллекционные вина выше и стабильнее доходности традиционных инвестиций;
- < **Доходность не зависит от традиционных факторов.** Анализ цен на коллекционные вина показал, что они очень слабо зависят от инфляции, процентных ставок и цен на нефть. Поэтому они могут стать отличным дополнением хорошо диверсифицированного инвестиционного портфеля.
- < **Высокая вероятность устойчивого роста цен.** Спрос на марочное вино стабильно увеличивается в среднем на 2% в год, а его предложение сокращается на те же два 2%. Эти две тенденции будут стимулировать рост цен в среднесрочной перспективе.

### 3.8. Недостатки

- < **Непредсказуемость.** На рынок винных коллекций оказывают влияние как сезонные или субъективные (продажа крупной партии вина определенной марки коллекционером), так и общеэкономические факторы. Например, сильно повлиял на вторичный рынок вина азиатский кризис. Тогда цены на многие вина упали. Инвесторы стали активно «сбрасывать» свои коллекции на рынок, появились и не очень качественные вина (так называемые «путешественники» — вина, которые часто перевозили с места на место). Впрочем, через некоторое время стоимость коллекционных вин восстановилась и вновь стала расти.
- < **Высокие комиссионные и другие расходы.** Компании-негоцианты устанавливают довольно высокие комиссионные при покупке и продаже. Нередко они достигают 5% с обеих сторон. Если ваш метод инвестирования, это коллекция за рубежом, то за ее хранение придется платить. Расходы на содержание могут достигать нескольких процентов в год.
- < **Относительно низкая ликвидность.** При резком падении цены на некоторые вина продать его бывает сложно. Паниковать все же не стоит. В отличие от акций цены не могут упасть до нуля.
- < **Необходимы специальные знания.** По традиционным методам инвестирования издано множество книг, читаются университетские и сокращенные курсы. Серьезной же литературы по винному бизнесу очень мало, а на русском языке нет вовсе.

## **4. Выводы**

Вложение денег в вино — очень интересный, хотя и специфичный вид инвестирования. Вряд ли стоит рассматривать винную коллекцию как единственный способ сохранения денег, однако, она может прекрасно дополнить уже существующий инвестиционный портфель.

Как и другие виды альтернативных инвестиций, инвестиции в вино привлекают наибольший интерес, когда традиционные формы инвестирования работают плохо. Как раз это и происходит с традиционными инвестициями сейчас.

## **5. Литература и ссылки**

В статье использованы материалы сайтов:

[www.wineclub.ru](http://www.wineclub.ru)

[www.wineanswers.com](http://www.wineanswers.com)

[www.bordeauxindex.com](http://www.bordeauxindex.com)

[www.vintagewinefund.com](http://www.vintagewinefund.com)

[www.director-info.ru](http://www.director-info.ru)

[www.decanter.com](http://www.decanter.com) — журнал Decanter

[www.cellarexchange.com](http://www.cellarexchange.com)

[www.winespectator.com](http://www.winespectator.com) - Журнал Wine Spectator

[erobertparker.com](http://erobertparker.com) - Тот самый Роберт Паркер

## **Дополнительная информация:**

[info@nexus.ua](mailto:info@nexus.ua)

[www.nexus.ua](http://www.nexus.ua)