

Больше, чем вино

2018 год многим запомнится как год сменяемых один за другим рекордов на рынке спиртных напитков. Осенью было установлено два ценовых максимума по продаже крепкого алкоголя. В октябре на аукцион Bonhams в Эдинбурге бутылка 60-летнего Macallan ушла с молотка за \$1,1 млн, став самой дорогой из когда-либо проданных на торгах. Предыдущий владелец приобрел ее вместе со специальной подставкой для графинов напрямую от завода Macallan в 1994 году. В ноябре в Лондоне виски этой же марки и того же возраста в уникальной бутылке, расписанной Майклом Диллоном, был куплен за \$1,529 млн. Ирландский художник изобразил на стекле исторический дом семьи Макаллан. Бутылка находилась в уникальном подарочном деревянном кейсе, в нем также содержится письмо от Macallan.

Не обошлось в прошлом году и без крупнейшей сделки на рынке раритетного вина. На аукционе дома Sotheby's в США две бутылки французского вина Romanee-Conti 1945 года были проданы за \$558 тыс. и \$496 тыс. Их стоимость побил рекорд за одну бутылку вина любого размера.

Однако, по данным KLIИ, с августа 2017 по август 2018 года инвестиции в вино принесли лишь 7%. Эксперты отмечают, что в долгосрочной перспективе виски — более выгодная инвестиция.

«Интерес к виски стабильно растет на протяжении десяти лет. Одна из причин — увеличение богатства на Дальнем Востоке, где виски рассматривается как премиальный продукт и показатель вкуса и изысканности. При этом растущий спрос не может быть удовлетворен в силу особенностей производственного цикла виски, что делает этот рынок очень интересным для инвестиций», — объясняет основатель инвестиционного фонда The Single Malt Fund Кристиан Свантессон.

Суть в том, что производители при всем желании не смогут изготовить столько бутылок, сколько требуют клиенты. В отличие от вина, ценность которого определяется годом сбора винограда, а разлив по бутылкам происходит в течение 16–24 месяцев после сбора урожая, возраст виски относится ко времени, затраченному на выдержку напитка в бочке. «Для производства качественного односолодового напитка требуется несколько лет, часто целая декада. Для исключитель-

ных версий — 15–20 лет и больше. Например, 60-летний Macallan 1926 года не разливался по бутылкам до 1986 года», — поясняет Кристиан Свантессон.

В пользу виски говорит и простота хранения этого напитка. «Вино более капризно. Для него необходимо строить погреба или иметь специальный подвал и следить, чтобы влажность держалась в пределах 50–70%, температура не превышала 10–13 градусов. Виски же достаточно поставить в темное прохладное место. Замеров температуры делать не нужно», — советует читателям «Денег» основатель магазина премиальных спиртных напитков Hedonism Wines Евгений Чичваркин. Также в отличие от вина, которое следует употреблять в течение нескольких часов после открытия, бутылкой виски можно наслаждаться в течение одного года после того, как она была откупорена.

Тонкости инвестирования

Начинающие коллекционеры могут пойти по нескольким путям: приобрести бутылки на вторичном рынке, паи инвестиционных фондов или же вложиться в актив на стадии его созревания. Россиянам, интересующимся рынком виски, стоит помнить о законе «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции», согласно которому частным лицам, не имеющим на то специальной лицензии, запрещено перепродавать алкоголь на территории страны. Однако это ограничение можно обойти, если действовать через дистанционные площадки, находящиеся под юрисдикцией другой стороны. Под них попадают все европейские аукционные дома и электронные биржи.

До 2000 года виски торговались на аукционах вместе с вином и другим спиртным. В отдельную категорию этот напиток впервые был выведен в Глазго 19 лет назад. С тех пор виски остается крайне востребованным товаром.

Однако инвесторы должны учитывать, что аукционные дома, как правило, берут комиссию до 25% от стоимости лота, а за настоящий раритет бывает настоящая борьба.

Альтернативный вариант — покупка бутылок через электронные площадки, такие как Whisky Invest Direct. Правда, эксперты отмечают, что к коллекционированию этот вид инвестирования не имеет никакого отноше-



В 2013 году в Лондоне на торгах Sotheby's за \$14 тыс. была продана бутылка виски Macallan 1962 года выпуска с автографами актеров фильма «Skyfall» Дэниела Крейга, Беренис Марло и Хавьера Бардема. Бутылка была запечатлена в киноленте, а также стала ровесницей бондианы: процесс перегонки виски начался в 1962 году, когда свет увидела первая картина об агенте 007 «Доктор Ноу».

JEFF MITCHELL / GETTY IMAGES

ния. «Клиенты электронных площадок торгуют на основе выведенных на экран индикаторов; самих бутылок они не касаются, оперируя совсем другими объемами: продают и покупают вино и виски ящиками. Это совершенно другой вид спорта, различающийся как поло и выездка на лошади», — говорит Евгений Чичваркин.

Инвесторам необходимо зарегистрироваться на сайте, открыть счет, затем перевести в него средства на покупку виски по оптовым ценам. Минимального порога инвестиций нет. Весь виски, купленный и проданный на онлайн-платформе, хранится в бочках на таможенных складах неограниченное время. Между тем цены перевозки и хранения могут также быть достаточно высокими. Лондонская площадка Whiskyexchange берет минимум £120 за перевозку максимум двух бутылок виски объемом 0,7 л каждая. Голландская биржа WWI взимает 2% от любого количества виски общей стоимостью не более £5 тыс. Чем выше стоимость напитка, тем ниже комиссия биржи.

Однако не стоит забывать, что далеко не все продавцы и покупатели элитных сортов виски интересуются аукционами и покупками через интернет. В апреле 2018 года в аэропорту Дубая две чрезвычайно редкие бутылки The Macallan 1926 года с наклейками, нарисованными художниками Питером Блейком и Валерио Адами, были проданы на общую сумму \$1,2 млн, что также стало абсолютным рекордом стоимости алкоголя. «Коллекционеры ищут повсюду. Половина людей, приходящих в ма-

газин, являются инвесторами», — констатирует Евгений Чичваркин.

Выйти на рынок коллекционного алкоголя можно и через специальные инвестиционные фонды. Первыми по этому пути пошли инвесторы в элитное вино. К примеру, The Wine Investment Fund, существующий с 2004 года, зарабатывает на росте стоимости вина из Бордо. Лоты измеряются ящиками. Средняя цена ящика составляет £2,6 тыс. В фонде отметили, что генерируют среднюю годовую доходность 6,6%.

По аналогичному принципу работают и фонды виски. Например, инвестиционный фонд Platinum Whisky в Гонконге в 2014 году привлек около \$12 млн от 50 частных инвесторов. Сегодня в его портфеле около 9 тыс. бутылок редкого виски. По данным фонда, независимая оценка его портфеля показывает, что за четыре года своего существования он вырос на 20%.

В прошлом году шведский предприниматель Кристиан Свантессон объявил о создании первого в мире регулируемого публичного инвестиционного фонда виски. The Single Malt Fund, чье IPO назначено на март этого года, планирует собрать £25 млн и сформировать портфель из редких и лимитированных сортов виски. Фонд нацелен на розничных инвесторов, поэтому минимальный порог приобретения пая в фонде составляет £1 тыс. За исполнением обязательств перед пайщиками будет следить финансовый надзорный орган Швеции.

Еще один альтернативный способ выхода на рынок — приобретение боч-