

WIN WIN

Умение разбираться в винах и наличие собственной винной коллекции – показатель и статуса, и вкуса. Кажущийся логичным шаг – превратить свою коллекцию в инвестиционный актив. И хотя вложения в вино стабильно доходны, у **Дарьи Невской** нет четкого ответа на вопрос: пить или не пить.

..... The Knight Frank Luxury Investment Index в 2016 году назвал вино наиболее выгодным средством вложения капитала – доходность составила 24% годовых, – а в 2017 году вложения в вино заняли в индексе уверенное второе место после объектов искусства с показателем доходности в 7% годовых. При этом на горизонте 10 лет доходность вложений в вино составила 192% и, таким образом, значительно опередила сводный показатель индекса в 126%.

Можно с уверенностью сказать, что рынок вина полностью оправился от «китайского кризиса» 2011-2012 годов, когда цены резко упали (и прежде всего на бордосские вина): начиная с 2016 года цены на коллекционное вино уверенно растут. Соответственно, вполне объяснимо, что все большее число любителей вина посещает мысль о его коллекционировании не только для личного потребления, но и в качестве инвестиционного актива.

НЕПРОСТОЙ БУКЕТ

Несмотря на практически неограниченный выбор производителей и миллезимов, доступных к покупке на российском рынке, создание инвестиционной коллекции в России чревато сложностями даже при наличии у потенциального инвестора идеальных условий для домашнего хранения.

Во-первых, в России отсутствует цивилизованный рынок перепродажи коллекционного вина: в соответствии с положениями действующего законодательства, физическое лицо может



законно купить, но не в состоянии законно продать свой инвестиционный актив. В частности, нормы Федерального закона №171-ФЗ от 22.11.1994 указывают, что розничная продажа алкогольной продукции (к которой относится и вино) требует получения лицензии, при этом лицензия на указанный вид деятельности может быть выдана только организациям и при наличии у них надлежащих помещений для осуществления торговли и хранения продукции.

При этом санкции за нарушение законодательного запрета предусмотрены достаточно суровые. Если осуществлялась продажа вина, изначально приобретенного в России и имеющего акцизные марки и всю необходимую по закону маркировку, то речь может идти об ответственности по статье 171 Уголовного кодекса Российской

Федерации («Незаконное предпринимательство») при условии извлечения дохода, превышающего 2,25 миллионов рублей. Если же стоимость проданной коллекции составила более 9 миллионов рублей, то нарушителю грозит лишение свободы на срок до 5 лет. В ситуации, когда продаваемое вино было приобретено за границей, и, соответственно, не имеет необходимой по российскому законодательству маркировки, то будет применяться более жесткая статья 171.1 Уголовного кодекса: при сумме сделки, превышающей 100 тысяч рублей, такое деяние будет караться максимальной санкцией в виде лишения свободы сроком до 3 лет, а если сумма более 1 млн. рублей – до 6 лет.

Во-вторых, реализация коллекции вина, собранной и хранившейся в России, за границей имеет мало шансов

В РОССИИ ОТСУТСТВУЕТ ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ РЫНОК ПЕРЕПРОДАЖИ КОЛЛЕКЦИОННОГО ВИНА: В СООТВЕТСТВИИ С ПОЛОЖЕНИЯМИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО МОЖЕТ ЗАКОННО КУПИТЬ, НО НЕ В СОСТОЯНИИ ЗАКОННО ПРОДАТЬ СВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АКТИВ

на успех. Это обусловлено тем, что коллекционное вино, которое может иметь ценность для потенциальных покупателей в Европе, должно соответствовать нескольким основополагающим критериям:

1. Безупречная история происхождения (провенанс) вина.
2. Гарантия надлежащих условий хранения вина.
3. Количество бутылок (ликвидными являются ящики по 6 и 12 бутылок одного года, либо масштабная коллекция разных винтажей одного хозяйства).

В большинстве случаев российские коллекционеры не могут предоставить документы, надлежащим образом подтверждающие покупку вина. Кроме того, приобретенное вино часто проходит через некоторое количество виноторговых посредников, и чем их больше, тем сомнительнее провенанс и тем больше сомнений, что вино все это время хранилось на складах и в частных погребах клиентов с соблюдением всех правил. Это означает, что даже если такое вино и удастся реализовать, то явно гораздо ниже его рыночной цены. Плюс нужно принять во внимание таможенные затраты при ввозе вина в ЕС, а также расходы на обеспечение его надлежащей транспортировки и страхования.

Соответствие продаваемого вина указанным выше критериям можно гарантировать только тогда, когда оно после покупки хранится на европейских таможенных складах (inbond), куда доставляется непосредственно из хозяйства-производителя. В этом случае владелец освобождается от уплаты пошлин и налога на добавленную стоимость, а при смене владельца коллекция либо перемещается на дру-



ДАРЬЯ НЕВСКАЯ – советник департамента корпоративной практики и M&A в FTL Advisers, Ltd.

гой таможенный склад, либо остается на прежнем месте (например, в случае, если сделка произошла между клиентами одного брокера, предоставляющего услуги хранения). С другой стороны, нахождение вина на таможенном складе гарантирует его провенанс: туда нет доступа третьим лицам, в том числе и самому владельцу коллекции, а значит, риск подмены сведен к минимуму. Кроме того, это позволяет обеспечить надлежащее страхование винных коллекций от случайной гибели или повреждения.

Наконец, таможенные склады гарантируют надлежащие температурные условия для хранения вин, необходимые для сохранения их потенциала старения, а, следовательно, и сохранения инвестиционной стоимости.

Так, хранение вина на таможенном складе является основным требованием, которое предъявляется при продаже вина на лондонской винной бирже Liv-Ex по условиям SIB – Standard in Bond (наиболее популярный тип контракта при продажах на вторичном рынке). К числу прочих требований применения SIB относятся: наличие оригинальной упаковки (обычно это деревянные ящики) в хорошем состоянии, оригинальные и неповрежденные капсулы, чистые и неповрежденные этикетки производителя, уровень вина в бутылке – от начала горлышка и выше, также вино не должно быть ре-импортировано из Азии, США или других неевропейских стран или быть маркировано этикетками виноторговых компаний.

Следует оговориться, что инвестиционный потенциал имеют только вина, которые являются ликвидными на вторичном рынке. До недавнего времени более 70% инвестиционных сделок приходилось на вина региона Бордо, однако в последние годы растет



доля инвестиционных вин Бургундии и Шампани (последние очень популярны сейчас на рынке Великобритании). Knight Frank отмечает, что вина Бургундии показали за первое полугодие 2018 года рост 14%, а вот великие бордосские вина выросли всего на 3%. В целом же за последние три года коллекционные вина Бургундии прибавили в цене около 85%.

Также из французских вин инвестиционный интерес стали представлять вина Долины Роны. Что касается Италии, то помимо традиционной «супертосканы», в разряд инвестиционных вин можно отнести некоторое бароло из региона Пьемонт. В частности, в январском отчете журнала Wine Advocate известного винного критика Роберта Паркера из восьми итальянских вин, отмеченных высшей оценкой в 100 баллов, шесть вин относятся к региону Тоскана, а оставшиеся два – именно пьемонтские бароло.

Если ваша цель – надежное сохранение капитала на длительный период времени, то имеет смысл инвестиро-

ТИПИЧНЫЙ ОТВЕТ НА ВОПРОС «ГДЕ МОЯ БУТЫЛКА МАРГО 2000 ГОДА?» – ЭТО «ДОРОГОЙ, НА ПРОШЛОЙ НЕДЕЛЕ В ГОСТИ ЗАХОДИЛА ЛЕНА, Я ВЗЯЛА ОДНУ ИЗ ТВОИХ БУТЫЛОК ИЗ ПОГРЕБА, У ТЕБЯ ЖЕ ИХ ТАМ МНОГО»... АНАЛОГИЧНЫЕ РИСКИ ИСХОДЯТ И ОТ ДОМАШНЕГО ПЕРСОНАЛА: ТАК, В ОДНОМ ДОМЕ НА КАП-ФЕРРА СТРОИТЕЛИ ВЫПИЛИ ДВЕ БУТЫЛКИ ПЕТРЮСА, А ПОТОМ ЧЕСТНО ПОИНТЕРЕСОВАЛИСЬ У ХОЗЯИНА, КАКИМ АНАЛОГОМ ИЗ СУПЕРМАРКЕТА МОЖНО ВОЗМЕСТИТЬ ПОТЕРЮ

вать в уже выпущенные из хозяйства винтажи титулованных производителей известных регионов. В данном случае речь, скорее всего, будет идти о Бордо как об основе портфеля с участием наиболее известных вин Бургундии и Тосканы. Если аппетит к риску несколько выше, а горизонт инвестирования около трех лет, то можно рассмотреть вариант приобретения этих же вин, но на этапе выдержки в бочках (en primeur) – в этом случае потенциальная доходность будет выше, однако инвестиции являются более рискованными: нет гарантии, что после выпуска винтажа он получит высокие оценки винных критиков, а они существенно влияют на стоимость. В случае, когда инвестирование в вино рассматривается как венчурный проект, можно обратить внимание на вина альтернативных регионов (в частности, в последнее время неплохие показатели у испанского региона Ribera del Duero).

Даже если вы неплохо разбираетесь во вкусовых качествах вина, регионах и сортах винограда, для правильного формирования портфеля в каждой из стратегий может потребоваться профессиональная помощь. Как минимум для старта, ведь хозяйства, чья продукция имеет инвестиционный потенциал, в подавляющем большинстве случаев не работают напрямую с частными лицами, а реализуют свою продукцию исключительно через ограниченное число виноторговых компаний, при этом не все из них имеют доступ к продажам en primeur. Соответственно, выбирая посредническую компанию для инвестирования, стоит уточнить, есть ли у нее доступ к продажам en primeur интересующих хозяйств.

Следующий момент. В Европе, как уже сказано, подавляющее большинство коллекций хранится на тамо-

женных складах, арендуемых вино-торговыми компаниями. Однако вино может храниться и на специально оборудованном складе, принадлежащем профессиональной компании и находящемся вне таможенной зоны (outbound). В частности, такая практика достаточно распространена в США, в том числе ввиду высокой стоимости таможенного хранения. В этом случае необходимо уделять особое внимание наличию надлежащего страхования. Так, в октябре 2012 года после урагана Сэнди в Нью-Йорке было затоплено 27 000 ящиков коллекционных вин на складе компании WineCare, оказывавшей услуги по профессиональному хранению. Страховки не было, владелец компании подал заявление о банкротстве, а инвесторы полностью лишились своих вложений. При этом до сих пор неизвестно, было ли вино действительно полностью уничтожено, либо владелец склада воспользовался ситуацией и организовал продажи уцелевших бутылок на черном рынке: клиентам отказывали в физическом доступе к складу в течение примерно полугодия, а электронная система, содержащая все складские записи, была, по утверждению владельца компании, также уничтожена стихией.

ПОГРЕБ КАК ЗОНА РИСКА

Как ни грустно, хранить вина, закупленные для инвестиционных целей, в личном погребе – не лучший вариант. С одной стороны, ликвидность такой коллекции будет снижена из-за возможных вопросов к провенансу (особенно когда вина покупались не ex-chateau) и соблюдению условий хранения. С другой стороны, присутствует риск, говоря официальным языком, неавторизованного потребления инвестиционного актива членами семьи инвестора. Этот риск не стоит недооценивать: наша практика пока-

зывает, что самый типичный ответ на вопрос «Где моя бутылка Марго 2000 года?» – это «Дорогой, на прошлой неделе в гости заходила Лена, я взяла одну из твоих бутылок из погреба, у тебя же их там много»... Аналогичные риски исходят и от домашнего персонала: так, в одном доме на Кап-Ферра строители выпили две бутылки Петрюса, а потом честно поинтересовались у хозяина, каким аналогом из супермаркета можно возместить потерю, так как «такого же ни в одном магазине не нашли». В любом случае мы рекомендуем принять дополнительные меры безопасности в отношении винного погреба, так как помимо «внутрисемейных» рисков в последнее время винные коллекции все чаще становятся предметом интереса грабителей (а иногда – и основной их целью).

При выборе посреднической компании нужно выяснить, на каких условиях осуществляется управление вложенными средствами в рамках выбранной стратегии: может ли клиент самостоятельно управлять портфелем (при этом на посредническую компанию возлагаются только функции брокера и обеспечения хранения) либо управление портфелем осуществляется только менеджерами (за соответствующий гонорар). Вопрос не праздный: плата за управление наиболее известных виноторговых компаний может составлять до 15-20% от стоимости портфеля.

А что же можно посоветовать счастливым обладателям достойных коллекций редких вин, хранящихся в погребах подмосковных домов? Посоветуйтесь с винными экспертами, определите примерный момент наступления «пика» хранящихся вин и пейте их с удовольствием на пике формы, ведь инвестиции в собственные впечатления – самые приятные. **S**