

В ЭТОЙ СЕРИИ ПУБЛИКАЦИЙ ЯН БАКСТОН РАССКАЗЫВАЕТ, ПОЧЕМУ ВИСКИ-ИНВЕСТОР ДОСТОИН СОЧУВСТВИЯ; ОТКРЫВАЕТ СЕКРЕТ, КАК ВИСКИ ПОМОГАЕТ ПОПАСТЬ В КИНОБИЗНЕС, А ЗАОДНО ДАЕТ ОБЗОР МИРОВОГО РЫНКА СКОТЧА

Йо-хо-хо и бочонок виски

ЯН
БАКСТОН



Обратив свой взор на проделанную до сегодняшнего дня работу, я обнаружил, что во втором номере этого журнала писал буквально следующее:

«... будьте благоразумны и поймите, что покупка виски в бочке — не инвестиция. И вряд ли ею когда-нибудь станет. Поэтому, если вы ищете выгоду, держитесь подальше от бочек и бочонков, особенно, если их предлагают независимые брокеры».

Я привожу здесь эти строки не для того, чтобы еще раз подчеркнуть собственную дальновидность, но в качестве вступления к одной истории. Совсем недавно я увидел на сайте eBay заманчивое предложение. Кто-то выставил на продажу два бочонка сингл молта, по 130 литров чистого алкоголя на бочонок, хранящихся на складе одной из вискикурен.

В описании говорилось, что в одной емкости находится 17-летний *Macallan*, в другой — 10-летний *Tobermory*, изготовленный на крошечной вискикурне с живописного островка Mull. Тут начинается самое интересное. Сегодня для частного покупателя нет никакой возможности приобрести единственный бочонок с *Macallan*. Однако подобные сделки могли иметь место еще в конце 80-х. При этом наверняка можно утверждать только одно: 17-летний *Macallan* — завидное приобретение. Перспектива стать хозяином *Tobermory* менее волнующа, но все же и этот виски довольно редок. Так что мне ничего не оставалось, кроме как заняться загадочным предложением.

Для начала продавец сообщил мне, что указанного количества спирта вполне достаточно, чтобы из каждого бочонка



Итак, если вы все еще не оставили мысли о личном бочонке, то, наверное, знаете, что делаете.

получить по 36 ящиков с 12 бутылками по 0,7 л крепостью 40 градусов. Британский налог составит по 2600 фунтов стерлингов на бочонок и подлежит уплате в момент изъятия бочонка со склада. Остальное — расходы на бутилирование. Я подсчитал, что оно обошлось бы примерно в 20–25 фунтов стерлингов за ящик (плюс расходы на дизайн и печать личной этикетки).

СЕГОДНЯ ДЛЯ ЧАСТНОГО ПОКУПАТЕЛЯ НЕТ НИКАКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИОБРЕСТИ ЕДИНИЧНЫЙ БОЧОНОК С MACALLAN. Однако подобные сделки могли иметь место еще в конце 80-х. При этом наверняка можно утверждать только одно: 17-летний *Macallan* — завидное приобретение.



Sandro Vannini/Corbis/RPG

Каждая из ваших личных
бутылок сингл молта
стоила бы вам 10 фунтов
(предполагается, что
качество не подкачало).



Alamy/Photos

Остальное — расходы на
бутилирование. Я подсчитал,
что оно обошлось
бы примерно в 20–25 фунтов
стерлингов за ящик.

Давайте представим, что вы заинтересовались предложением и заплатили 1500 фунтов стерлингов за этот виски. Суммируем все перечисленные расходы и обнаруживаем, что каждая из ваших личных бутылок сингл молта стоила бы вам 10 фунтов (предполагается, что качество не подкачало). То есть, на все про все вам пришлось бы выложить 8,5 тысяч фунтов, за которые

ЕЩЕ ОДНО МЕСТО, КУДА МОЖНО ПОМЕСТИТЬ ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВИСКИ ДЕНЬГИ — КИНО 🍷 Компания из Глазго **The Whisky Galore Film Ltd.** как раз пребывает в поиске добровольцев, которые согласятся поддержать своими финансами съемки римейка британской классики 1949 *Whisky Galore!* («Виски по горло») 🍷.

вы получили бы 864 бутылки. Фантастически выгодная сделка! Однако здесь мы переходим к морали этой истории — бочонки так и не были проданы. Несмотря на некоторое количество предложений, цена доползла лишь до 750 фунтов, то есть оказалась даже меньше той, которую изначально заплатил за этот виски сам продавец.

Итак, если вы все еще не оставили мысли о личном бочонке, то, наверное, знаете, что делаете. Нестандартное развлечение вам гарантировано, но вы можете очень сильно погореть, особенно, если речь идет о таких популярных напитках, как *The Macallan*.



Еще одно место, куда можно поместить предназначенные для инвестиций в виски деньги — кино. Компания из Глазго **The Whisky Galore Film Ltd.** как раз пребывает в поиске добровольцев, которые согласятся поддержать своими финансами съемки римейка британской классики 1949 *Whisky Galore!* («Виски по горло»).

В основе этого фильма лежит история реального кораблекрушения, произошедшего в 1941 году у Внешних Гебридских островов. Потерпевшее бедствие судно перевозило из Британии в США 50 тысяч ящиков шотландского виски. Пронрыливые островитяне, опередив британских таможенных офицеров и спасателей, не позволили ценному грузу пойти ко дну, так что бутылки знаменитого виски и теперь еще время от времени появляются на аукционах (предоставляя нам замечательную возможность для вложения денег). Вдохновленный инцидентом, известный и многими почитаемый шотландский писатель *Сэр Комpton Макензи (Sir Compton Mackenzie)* написал юмористическую новеллу *Whisky Galore*, довольно быстро ставшую популярной. Через восемь лет по книге был снят фильм. Комедия, вышедшая на экран вскоре после войны, очень способствовала поднятию народного духа. Успех был оглушительным. Фильм до сих пор время от времени показывает британское телевидение. Некоторое время назад возникла мысль о том, чтобы переснять успешный кинопроект, перенес действие в 21 век. Сюжет, как и в оригинальной версии, будет разворачиваться на живописном фоне Внешних Гебрид. Уже подобралась опытная команда, которой предстоит воплотить замысел в жизнь. К тому же получены права на использование оригинального саундтрека, что должно стать лишним аргументом для инвесторов. В основном деньги, необходимые для запуска проекта, уже собраны, но есть вероятность, что за время написания этой статьи возникли непредвиденные расходы и понадобились

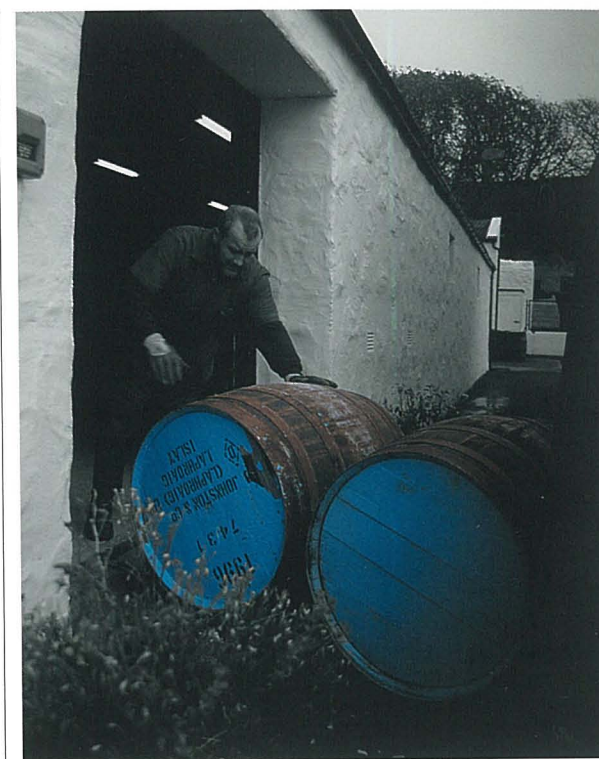


Catherine Karrow/Corbis/RPG

дополнительные суммы. Если вас привлекает идея участия в съемках фильма о любимом напитке, рекомендую заглянуть на www.whiskygalorefilm.com.

А теперь вернемся к более серьезным вещам. Инвестиции в виски — в какой бы форме они не предпринимались — требуют хорошей осведомленности о состоянии рынка. Успокою вас, новости пока хорошие. Проведя большую часть 90-х в состоянии упадка, рынок скотча в последние два года усиленно развивается. Его продажи за это время выросли на 2,5 миллиона 9-литровых ящиков (стандартная

За происходящий на наших глазах бум мы должны благодарить французов или, по крайней мере, французский менеджмент.



Macduff Everton/Corbis/RPG

Однако здесь
мы переходим к морали
этой истории — бочонки
так и не были проданы.

единица измерения на рынке), и все говорит о том, что эта тенденция продолжится и после 2005.

За происходящий на наших глазах бум мы должны благодарить французов или, по крайней мере, французский менеджмент, поскольку львиная доля продаж приходится на два бренда, принадлежащие **Pernod Ricard**, — *Chivas Regal* и *100 Pipers* «ответственные» за прибавку в 2 миллиона ящиков, или за 80% роста. *Chivas Regal* перешел к **Pernod Ricard** от *Seagram*, причем положение бренда тогда было довольно плачевным, несмотря на неплохую репутацию и топ-позиционирование в своей категории (премиум). Тем отраднее наблюдать триумфальное возвращение этого бленда. О *100 Pipers*, скорее всего, вам известно не так много. Этот напиток принадлежит к категории, которую вискикуры вежливо называют *value brand*, имея в виду дешевизну. Продается *100 Pipers* в основном в Таиланде и на Дальнем Востоке.

Похоже, что **Pernod Ricard** обладает секретом, как потратить вкусам знатоков и одновременно с этим выиграть на рынке «товаров широкого потребления». У компании к тому же завидный портфель сингл молтов, к которому после недавнего приобретения **Allied Domecq** добавилось полное собрание блендов *Ballantine's*.

За обладание *Ballantine's* компания вынуждена расплатиться продажей *Glen Grant*. Этот производитель сингл молтов может похвастаться богатейшим «наследством», хранящимся на складах, а его молты особенно популярны в Италии. В этой стране марка *Glen Grant* стала синонимом слова «виски» для целого поколения любителей.

Glen Grant стоит на третьем месте в мировом рейтинге сингл молтов. Восемь перегонных кубов вискикурни производят в год около 5,5 миллионов литров этого тонкого, обладающего цветочно-фруктовым характером напитка. Так что тот, кто получит Glen Grant в собственность, не прогадает. Естественно, сделка не будет дешевой. Ходят слухи, что Pernod сейчас рассматривает предложения, начинающиеся с 75 миллионов фунтов стерлингов (за само производство и хранилища). Так что можно предположить, что покупателем станет кто-то из «избранных»: William Grant & Sons (владельцы Glenfiddich и Balvenie), Whyte & Mackay, Brown-Forman из США (Jack Daniels) или LVMH, недавно выложившая солидную сумму за Glenmorangie.

Хотя лично я поставил бы на Bacardi. Компания сейчас, после удачной покупки Dewar's в 2001 году, находится на подъеме и успешно занимается расширением портфеля своих брендов (о чем я писал в 4 номере Whisky в материале об Aberfeldy). Высококласный сингл молт — то, что нужно Bacardi сейчас. А Glen Grant — едва ли не последний шанс приобрести бренд и вискикурню мирового уровня.

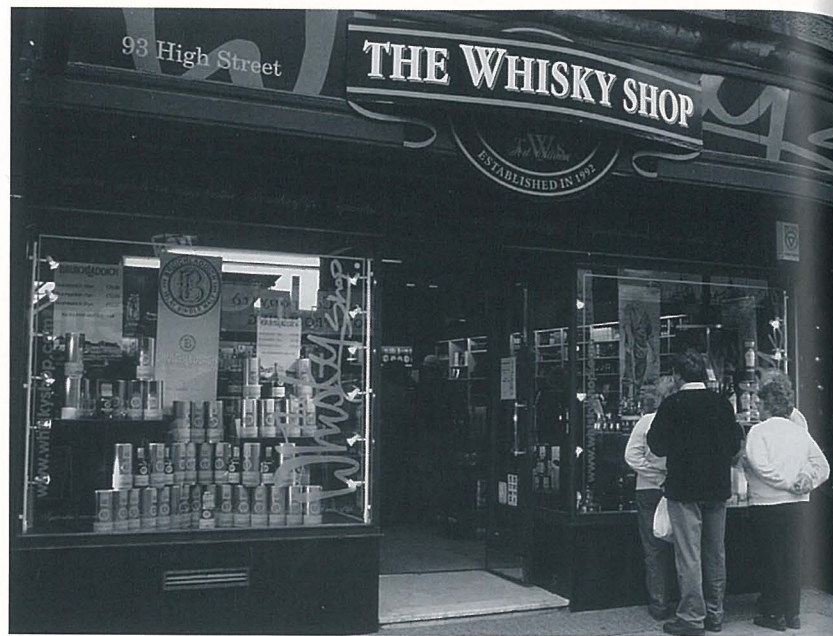
Ожидаются и другие перемены. Можно быть уверенным, что Pernod постарается избавиться от второстепенных производств, таких как Glendronach или Ardmore, что согласуется с политикой рациональной организации продуктового ассортимента и концентрации усилий на нескольких ключевых брендах. Вам импонирует идея стать владельцем вискикурни, и у вас к тому же есть несколько непристроенных миллионов фунтов? Позвоните мне, я с радостью дам вам несколько ценных стратегических советов. Естественно, за разумное вознаграждение.

Конкуренты Pernod, как можно догадаться, тоже не сидят сложа руки. Например, Diageo старательно продвигает весь свой ассортимент Johnnie Walker. Только в США продажи Walker выросли за этот год на 6,5%, в основном за счет Black Label. Не так давно собрание Walker'ов пополнилось свежесозданным Johnnie Walker Green Label, блендом из 4-х сингл молтов Diageo. Слоган «Пейте меньше, да лучше» кажется мне очень подходящим для этого напитка.

НА КАКОМ МЕСТЕ СЕЙЧАС РОССИЯ, СПРОСИТЕ ВЫ? 🍷

В данный момент Россия по-прежнему рассматривается производителями в первую очередь как рынок водки и не входит в мировой список Scotch's Top-20 🍷. Эту мировую лигу по-прежнему возглавляет Франция, за которой следуют США, Великобритания, Испания и Таиланд 🍷.

В целом можно говорить о том, что мировой рынок виски поляризуется. В его «топовой» части наблюдается рост и высокая доходность, чему очень способствует ажиотаж вокруг сингл молтов, а на развивающихся рынках, например в Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и даже в Африке, воображение потрясает завидные обороты более дешевых блендов. В Китае и Индии тоже происходят серьезные изменения. Вискикуры вполне довольны этим массовым бизнесом, который позволяет полностью загрузить производства, боттлеров, перевозчиков, а заодно и воспитывает в



Вискикуры вполне довольны этим массовым бизнесом, который позволяет полностью загрузить производства, боттлеров, перевозчиков.

покупателях разборчивость и готовит их вкус к восприятию товаров «премиум» категорий.

Но как бы успешно ни шли дела, никто не отменял капризов рынка. Возьмем, для примера, Японию. В 2001 году оборот скотча здесь достигал внушительных 5,5 миллионов ящиков (более 6% мировых продаж). В прошлом году эта цифра упала до 1,1 миллиона, и с 5-го места в списке мировых рынков скотча Япония передвинулась на 16-е.

На каком месте сейчас Россия, спросите вы? В данный момент Россия по-прежнему рассматривается производителями в первую очередь как рынок водки и не входит в мировой список Scotch's Top-20. Эту мировую лигу по-прежнему возглавляет Франция, за которой следуют США, Великобритания, Испания и Таиланд. На эти пять стран приходится 40% мирового виски-бизнеса.

Но дальновидные производители виски не сбрасывают Россию со счетов. Все единодушны в том, что это — развивающийся рынок, причем с наиболее благоприятными перспективами для продуктов top end. Пройдет совсем немного времени, и российский потребитель на себе ощутит пристальный интерес вискикуров, который проявится в виде рекламных кампаний и промо-акций. Не жалуйтесь, когда за вами начнут охотиться в барах и клубах специально обученные команды виски-маркетологов.

Итак, перед нами очень краткий обзор мирового виски-рынка. В следующем номере я обещаю поднять тему коллекционирования и поговорить о специализированных изданиях. Список предметов коллекционирования, связанных с темой виски, очень широк — от викторианских кувшинов до рекламных открыток. Книжки же, помимо того, что просвещают нас и сообщают полезную информацию, и сами частенько оказываются букинистическими редкостями.

Иными словами, все перечисленные предметы — возможность, не разорившись, удовлетворить страсть к инвестициям в виски и получить вдобавок эстетическое удовольствие. И не страдать от того, как в случае с вашей любимой бутылкой, что «осталось только на доньшке». W

Бутик «Вельд-21»: Звенигородское шоссе 3
тел./факс: (095) 253-6163, 727-3929/28
ул. Новослободская 46 тел.: 978-0159
www.veld21.ru

Достаточно сделать всего лишь
глоток, чтобы ощутить по-настоящему
гармонично незабываемых
ароматов янтарных зерен,
зеленой травы и вкусов моря!



www.veld21.ru