



Грузия: эмбарго, создавшее поколение

Грузия

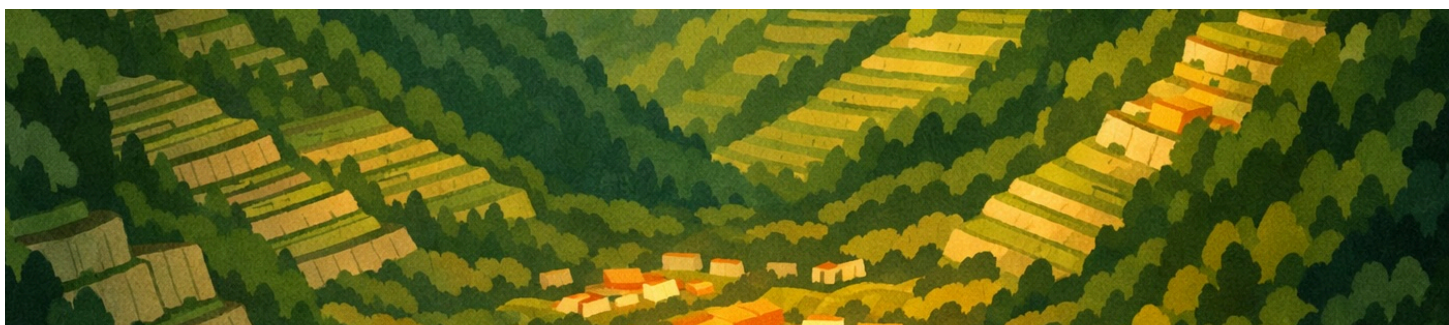
ОБЗОР СТРАНЫ

Первое издание | March 2026

Русское издание (также доступно на английском и китайском)



Brandmine



ОБЗОР СТРАНЫ

Грузия: эмбарго, создавшее поколение

У Грузии 8 000 лет виноделия, фармацевтическая дуополия с совокупной выручкой свыше \$300 млн и поколение основателей, закалённых одним из самых жёстких торговых ударов в постсоветской истории — российским эмбарго 2006 года, уничтожившим 87% доходов от экспорта вина в одночасье. Те, кто пережил этот кризис, перестроился на рынки ЕС и Китая, а затем прошёл через повторное открытие российского рынка в 2013 году, несут в себе двойные кризисные арки, не зафиксированные ни в одной базе данных. Два основательских поколения, одно окно преемственности — и ни одного плана.

ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ

Размер рынка	ВВП около \$24 млрд (оценка 2025), население 3,7 млн человек — и несоразмерно высокий экспортный потенциал: 95 млн литров вина в 68 стран в 2024 году
Уникальное преимущество	Основатели, пережившие российское эмбарго 2006 года, обладают задокументированными кризисными арками, диверсифицированными экспортными сетями и доказанной рыночной устойчивостью, накопленной через два кризиса — эмбарго и российско-грузинскую войну 2008 года
Главная проблема	Ни одна грузинская бизнес-ассоциация не занимается планированием преемственности • патриархальные семейные структуры концентрируют решения вокруг отца-основателя • формальное управление редкость • около 69% экспорта вина по-прежнему идёт в Россию
Фактор времени	Основатели первой волны (1991–2004) сейчас в возрасте 55–70 лет и находятся в зоне острой необходимости преемственности • Georgia Capital уже показала, что институциональные поглощения грузинских потребительских брендов по высоким оценкам реальны

“Грузия наглядно показала, что небольшие экономики способны значительно превосходить свой формальный вес, если реформы проводятся последовательно и быстро.”

Всемирный банк, Доклад Doing Business

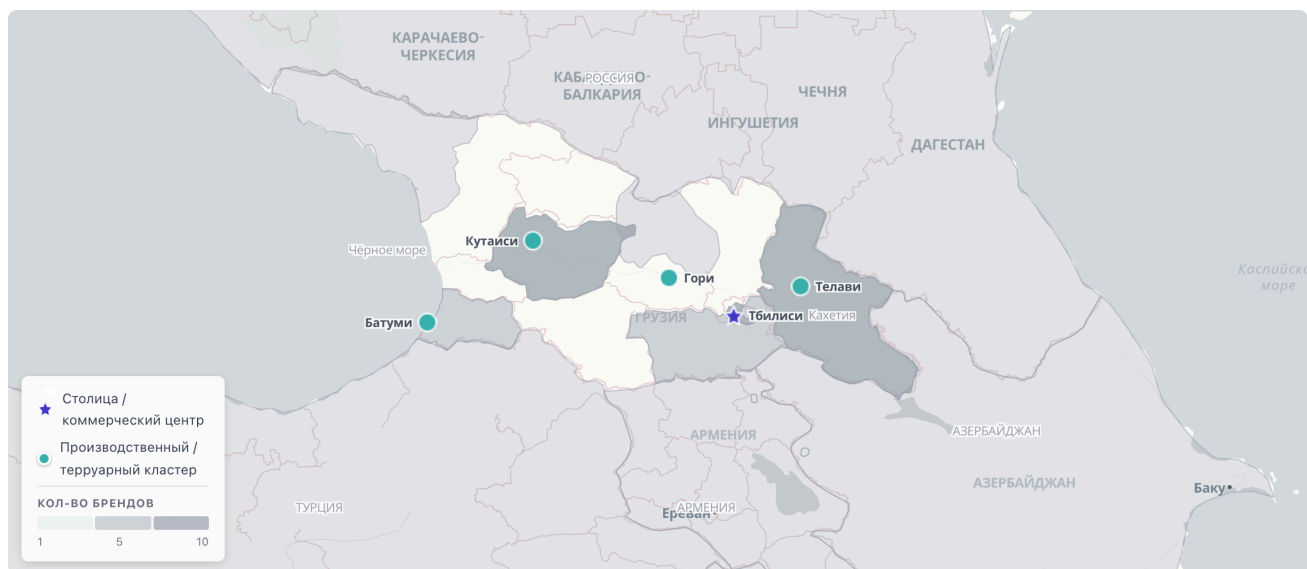
Всемирный банк, 2008

РЫНКИ: Грузия

СЕКТОРЫ: Вино · Аптеки и Товары для Здоровья · Пищевая Переработка · Бутик-Гостеприимство · Спиртные напитки · Минеральные Воды · Специи и Приправы

ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

Тбилиси и винная Кахетия — карта преемственности по двум осям



Экономика грузинских основателей разворачивается по двум осям — Тбилиси, где сосредоточена наибольшая стоимость брендов: аптечные сети и люксовые отели, и винная Кахетия, где основатели пережили российское эмбарго 2006 года и выстроили курс на премиализацию. Сегодня экспорт крепкого алкоголя бьёт рекорды — их правота доказана цифрами.

Активность брендов концентрируется вдоль двух осей: кахетинского винного коридора на востоке (Телави и окрестные сёла) и тбилисского коммерческого пояса, объединяющего аптечный, гостиничный и профессиональный сектора. Батуми и черноморское побережье представляют собой отдельный гостиничный кластер, созданный после Революции роз, с иными динамиками преемственности.

* * *

ПОРТРЕТ СТРАНЫ

В 2006 году Россия запретила грузинское вино. Официальный повод — нарушения качества. Реальная причина — политическая: карательная мера против правительства, только что завершившего Революцию роз и взявшего курс на европейскую интеграцию. Экспорт грузинского вина рухнул с \$81 млн в 2005 году до \$29 млн в 2007-м. Восемьдесят семь процентов экспортной выручки исчезло за два года. Семь винзаводов закрылись. Целой отрасли было сказано, что она строила на песке.

То, что произошло дальше, составляет фундамент всего, что Brandmine ищет в Грузии. Выжившие основатели не стали ждать, пока Россия смягчится. Они нашли дистрибьюторов в Европейском союзе. Они летали на китайские винные выставки. Они отстраивали заново — рынок за рынком, отношение за отношением, семь лет подряд. И когда в 2013 году Россия вновь открылась для грузинского вина, лучшие из них вернулись с экспортными сетями, которые Россия больше не могла взять в заложники. Эмбарго

2006 года – не просто исторический кризис. Это самый надёжный фильтр качества в кавказском покрытии Brandmine. Каждый основатель, переживший его, несёт в себе задокументированную устойчивость, которую никакое резюме не может воспроизвести.

Грузия – небольшая страна с населением 3,7 млн человек и ВВП около \$24 млрд. Но она создаёт фаундерные бренды непропорционально своему масштабу – и причины здесь структурные. Две волны экономических реформ породили два разных поколения основателей. Эмбарго 2006 года проверило первое на прочность и выделило выживших редкого качества. Georgia Capital уже подтвердила институциональный тезис о выходе. Вопрос не в том, являются ли грузинские потребительские бренды жизнеспособными инвестиционными возможностями. Вопрос в том, существует ли аналитика, способная их идентифицировать до того, как окно закроется.

Двухволновая структура

Ландшафт потребительских брендов Грузии сформирован двумя различными реформами, каждая из которых породила своё поколение основателей, сейчас сходящихся к одному окну преемственности.

Первая волна охватывает 1991–2004 годы – от независимости до Революции роз. Основатели этой эпохи приобретали обанкроченные советские предприятия: винзаводы, заводы минеральных вод, пищевые комбинаты. Приватизация при Шеварднадзе была намеренно непрозрачной, благопритствуя политически связанным и состоятельным. Бренды, возникшие из первой волны, несут это наследие – они построены на советской инфраструктуре, нередко недокапитализированы, всегда политически укоренены. Основателям первой волны сейчас 55–70 лет. Срочность преемственности для вина и аптечного ретейла – двух секторов, где доминируют основатели первой волны – оценивается как критическая.

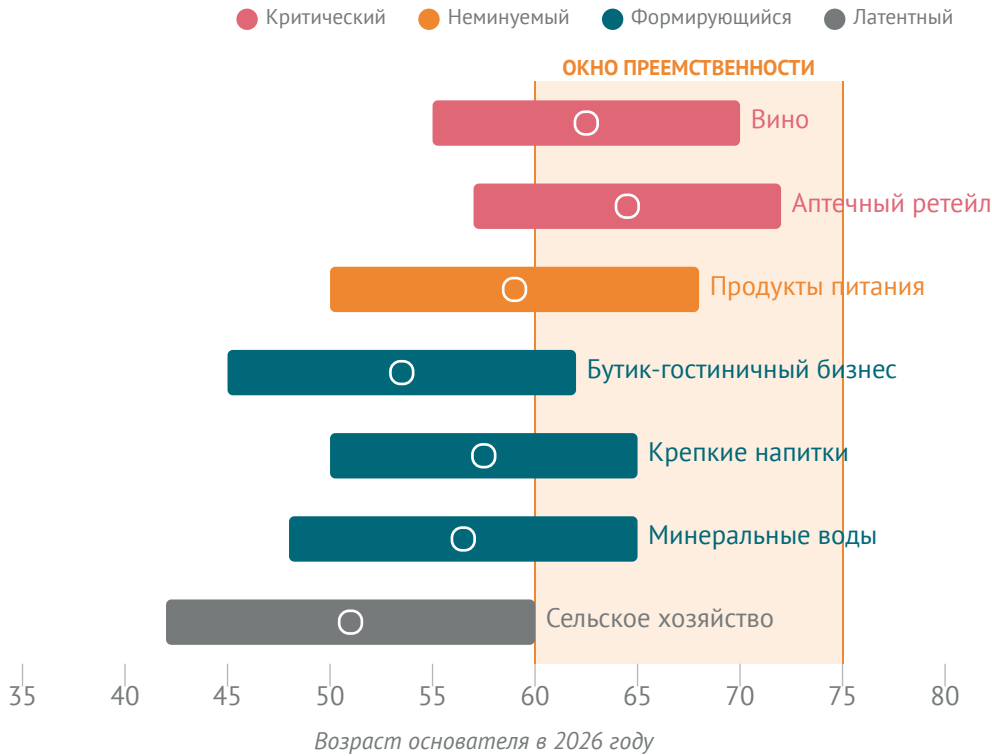
Вторая волна охватывает 2004–2012 годы – радикальную программу либерализации Саакашвили, которую Всемирный банк назвал наиболее масштабной реформой деловой среды в мировой истории. В этот период пришла новая волна: туристические предприниматели, владельцы бутик-отелей, современные бренды еды и напитков. Основателям второй волны сейчас 45–60 лет – старший слой только начинает входить в окно преемственности.

Особенность грузинской волновой структуры – эмбарго 2006 года, разделившее обе волны и ставшее механизмом отбора. Основатели первой волны, создавшие настоящие бренды и диверсифицировавшиеся, выжили. Те, кто строил исключительно на российском рынке, – нет. Выжившие, прошедшие через эмбарго, а затем через войну 2008 года в течение двух лет, имеют кризисную документацию, охватывающую две экзистенциальные угрозы, – профиль, позволяющий отнести их к богатейшему NDD-материалу в покрытии Brandmine по Глобальному Югу.

ВОЗРАСТ ОСНОВАТЕЛЕЙ ПО СЕКТОРАМ

Где находятся грузинские основатели в 2026 году

Два волновых поколения – одно окно преемственности



Диапазоны возрастов основаны на данных секторного картирования и отраслевых исследований. Окно преемственности (60–75) основано на исследованиях PwC и INSEAD. Источник: анализ Brandmine.

Вино, аптека и кризисный реестр Кахети

Секторное картирование Brandmine выявило двенадцать кандидатных секторов потребительского рынка Грузии. Семь из них демонстрируют значимую активность фаундерных брендов в коммерческом масштабе. Два первых – вино и аптечный ретейл – имеют критический рейтинг срочности преемственности.

Сектор, который переделало эмбарго

Грузинский винный сектор – наиболее известная потребительская категория страны на международном рынке и её самая острая проблема преемственности. Предположительно 25–40 фаундерных виноделен работают в коммерческом масштабе при возрасте основателей 55–70 лет. Сектор несёт три переплетённые кризисные арки, делающие его исключительным для исследования в рамках NDD.

Зураб Рамазашвили из Telavi Wine Cellar – бывший хирург, спасший обанкротившийся советский винзавод, – потерял 70% производства в одночасье, когда в 2006 году ввели эмбарго. В 2005 году он отправил в Россию 2,5 млн бутылок. Разворот, который он осуществил в последующие годы, найдя новые

рынки в Европе и США, подробно задокументирован в Washington Post, у Jancis Robinson и на Радио Свобода.

Братья Аскинели — основали компанию в 1998 году, сейчас генерируют около \$22 млн годовой выручки. Братья Харебава в Khareba Winery построили подземный тоннельный погреб длиной 7,7 км и стали крупнейшим производителем по объёму. Братья Маргвелашвили в Tbilvino — акционеры с советской приватизации 1991 года — переориентировали экспорт в течение года после эмбарго, восстановившись быстрее практически любого конкурента.

Зависимость от России вернулась: сегодня около 69% грузинского экспорта вина направляется в Россию — воссоздавая именно ту концентрацию, которая сделала эмбарго 2006 года столь разрушительным. Для институциональных покупателей это одновременно предупредительный сигнал и информационная возможность.

Фармацевтическая дуополия, которую никто не замечает

Фармацевтический и розничный сектор здравоохранения Грузии содержит, вероятно, наибольшую стоимость преемственности на единицу бренда среди всех потребительских секторов Кавказа. Рынок делят два бренда: Aversi, основанный в 1994 году Паата Куртанидзе (67% доли) и его братом Николозом (33%), с выручкой около \$124 млн, 274 аптеками и сертифицированным по европейским стандартам производственным подразделением; и PSP Group, которым на 95% владеет Какха Окриашвили — \$184 млн выручки, 220+ аптек, страховое подразделение, сеть больниц и собственное производство лекарств. Совокупная выручка пяти крупнейших аптечных сетей Грузии превышает \$645 млн. Три сети контролируют 85% рынка. Ни одного публично задокументированного события преемственности в этом секторе не произошло — само по себе критическая находка. Единственный наблюдаемый переход — поглощение GPC компанией Georgia Capital, доказавшее реализуемость институциональных сделок в грузинской аптечной рознице. Aversi и PSP этого перехода не прошли.

Пищевой сектор, переживший два эмбарго

Грузинский сектор переработанных продуктов питания и приправ — ткемали, аджика, сацебели, пряные консервы — насчитывает предположительно 15–25 фаундерных брендов коммерческого масштаба. Кризисное наследие сектора глубже, чем у вина. Российское эмбарго 2006 года распространилось на сельскохозяйственную продукцию в декабре 2005 года, ударив по грузинским производителям продуктов питания одновременно с виноделами. Украина стала основным замещающим рынком — до тех пор пока война 2022 года не разрушила и этот канал. Основатели, пережившие три рыночных потрясения за двадцать лет, несут NDD-материал, который сложно воспроизвести.

Секторы, которые только формируются

Ещё три сектора заслуживают мониторинга по мере нарастания давления. Бутик-гостиничный бизнес содержит 5–10 фаундерных брендов с основателями в возрасте 45–62 лет. COVID-коллапс 2020 года проверил это поколение; выжившие обладают NDD-профилями, однако пик волны ещё не достигнут. Крепкие напитки (коньяк и чача) представлены схожим пулом из 5–10 брендов. Минеральные воды после поглощения «Боржом» группой «Альфа» сохраняют несколько независимых фаундерных брендов, восстанавливающихся после эмбарго.

Почему этот рынок требует особого взгляда

Грузия находится на пересечении трёх геополитических давлений, усложняющих стандартный due diligence. Россия одновременно является крупнейшим рынком сбыта грузинского вина и недавним военным агрессором. ЕС — декларируемый вектор интеграции, но недавний конфликт из-за закона об «иностранных агентах» осложняет отношения. Бидзина Иванишвили — богатейший человек Грузии и

реальная власть за «Грузинской мечтой» — отбрасывает тень на деловые сети, требующую тщательного картирования.

Эти сложности реальны. И именно они создают информационную премию, делающую Грузию ценной. Поверхностный поиск в базах данных не отличит основателя, действительно диверсифицировавшегося после 2006 года, от того, кто просто ждал повторного открытия российского рынка.

Georgia Capital уже продемонстрировала, что происходит, когда институциональный капитал с правильной аналитикой входит в грузинские потребительские бренды. Поглощение Royal Swinkels пивного бренда Kazbegi за \$63 млн установило ценовой ориентир. Это не гипотетические сценарии выхода. Это задокументированные прецеденты от котируемого на LSE фонда — в стране, чьё основательское поколение сейчас входит в окно преемственности.

Окно, которое открыло эмбарго

Российское эмбарго 2006 года сделало с грузинскими потребительскими брендами то, что ни одна инвестиционная стратегия не могла спланировать. Оно вынудило выживших основателей выстроить настоящий международный бизнес — не просто сети дистрибуции на российском рынке. Самые ценные сегодня виноделни ценны именно потому, что были вынуждены зарабатывать европейские и азиатские отношения по-настоящему.

Этим основателям сейчас 55–70 лет. Фармацевтические основатели, создавшие бизнесы свыше \$100 млн с нуля в 1994 году, подходят к окну преемственности или уже в нём. Гостиничные основатели, выстроившие бизнес во время бума после Революции роз и пережившие COVID, на десять лет моложе — но давление уже нарастает.

То, что исчезает, когда грузинский основатель уходит без плана, — не просто бренд. Это антикризисное знание, накопленное через торговое эмбарго, военный конфликт и пандемию. Европейские дистрибьюторские связи, построенные под давлением. Китайские выставочные сети, созданные тогда, когда Россия сделала альтернативу неизбежной. К тому моменту, когда эти бренды появятся в обычных каналах — если вообще появятся — основатели, несущие это знание, уже уйдут на пенсию, продадут или просто закроются.

Аналитика для их поиска существует — на грузинском, на русском, в архивах [bm.ge](#), [Forbes Georgia](#) и дегустационных заметках [Jancis Robinson](#). Эмбарго 2006 года отделило выживших от всех остальных. Сейчас, без публичной документации, идёт второе разделение — уход на пенсию, незапланированные смерти, консолидации вокруг орбиты Иванишвили. Инвестор, пришедший после того, как [Aversi](#), [PSP](#) и [Telavi Wine Cellar](#) уже нашли своих преемников, унаследует кавказский портфель, собранный кем-то другим, по ценам, установленным кем-то другим.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

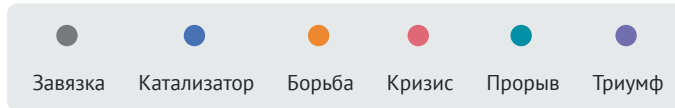
Georgia Capital уже подтвердила тезис о выходе на институциональном уровне. Вопрос не в том, являются ли грузинские фаундерные бренды жизнеспособными инвестиционными возможностями в период преемственности — а в том, появится ли необходимая аналитика прежде, чем окно закроется.

* * *

ХРОНОЛОГИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ

Поколение торгового шока, 2006–2024

От эмбарго 2006 года до экспортного рекорда 2024-го — российский запрет закалил грузинских производителей. Основатели, выстоявшие в тот кризис, сегодня входят в возраст передачи эстафеты, а экспортная волна подтверждает ценность их брендов.



ЗАВЯЗКА 1991

Независимость от СССР

Грузия провозглашает независимость. Советская плановая экономика рушится. Государственные винзаводы, заводы минеральных вод и пищевые предприятия стоят заброшенными или приватизируются в хаосе. Первая волна предпринимателей приобретает обанкроченные государственные активы через непрозрачные сделки эпохи Шеварднадзе — закладывая фундамент брендов, которые будут нести это наследие десятилетиями.



КАТАЛИЗАТОР 1995

Введение лари — начало стабилизации

Введение лари останавливает гиперинфляцию и создаёт первые условия для разумных коммерческих инвестиций. Ранние приватизации начинают давать работающие предприятия. Основатели, пережившие этот период, строят на заёмной стабильности — хотя коррупция при Шеварднадзе делает каждую сделку политически зависимой.



КАТАЛИЗАТОР 2003

Революция роз — Саакашвили приходит к власти

Бескровная революция, свергнувшая Шеварднадзе, запускает самую радикальную программу экономической либерализации в постсоветской истории. Лицензии отменены. Налоговый кодекс упрощён. Коррупция резко снизилась. Всемирный банк четыре года подряд называет Грузию лучшим реформатором в мире. Начинается вторая волна основателей — туризм, гостиничный бизнес, современные бренды еды и напитков.



КРИЗИС 2006

Россия вводит эмбарго на грузинское вино и воду

Москва запрещает импорт всех грузинских вин и минеральной воды под предлогом нарушений качества, имеющих очевидный политический подтекст. Экспорт вина рухнул с \$81 млн (2005) до \$29 млн (2007) — потеря 87% экспортной выручки за два года. Семь винзаводов закрылись после выявления контрафакта. Основатели, пережившие этот кризис, были вынуждены строить реальные экспортные отношения с ЕС, Китаем и США.



КРИЗИС 2008

Российско-грузинская война — пятидневный конфликт

Россия вторгается после обострения в Южной Осетии. Война длилась пять дней, но нанесла удар по деловому климату. Иностранные инвестиции заморожены. Туризм прекратился. Основатели, которые несли двойное бремя эмбарго 2006 года и войны 2008-го, имеют кризисную документацию, охватывающую экзистенциальную угрозу, диверсификацию рынков и восстановление.



ПРОРЫВ 2013

Россия открывает рынок для грузинского вина

После семи лет Россия снимает эмбарго на грузинское вино. Для основателей, которые выжили за счёт диверсификации на рынки ЕС и Китая, повторное открытие российского рынка создало второй акт — новый экспортный канал поверх диверсифицированных сетей. Те, кто так и не ушёл из России, столкнулись с другим вопросом: было ли их выживание настоящим?

ПРОРЫВ 2014

Подписание Соглашения об ассоциации с ЕС

Грузия подписывает Соглашение об ассоциации с ЕС, открывая доступ к европейскому рынку и начиная регуляторное сближение со стандартами ЕС. Для брендов в сфере продуктов питания, напитков и фармацевтики европейская сертификация становится одновременно барьером и конкурентным преимуществом.

БОРЬБА 2020

Обвал туризма из-за COVID

Туристический бум, породивший волну гостиничных и ресторанных брендов, рухнул в одночасье. Турпоток сократился на 83% в 2020 году. Бутик-гостиничные и ресторанные бренды, созданные после Революции роз, прошли первый экзистенциальный тест. Основатели, сумевшие переориентироваться на внутренний рынок или экспорт, демонстрируют профиль устойчивости, который составляет ядро покрытия Brandmine.

ТРИУМФ 2024

Экспорт вина достиг \$276 млн в 68 стран

Грузия экспортировала 95 млн литров вина в 68 стран, получив \$276 млн – рекорд. Экспорт спиртных напитков составил \$289 млн (+47% год к году). Однако зависимость от России вернулась к 69% винного экспорта, воссоздав именно ту уязвимость, которую обнажило эмбарго 2006 года.

Справочник для контактов

Показатель	Справка
Телефон	+995
Валюта	Грузинский лари (ლ / GEL) – управляемое плавание; НБГ сглаживает волатильность интервенциями; курс: nbq.gov.ge
Часовой пояс	UTC+4 (без летнего времени)
Рабочая неделя	Пн–Пт (выходные: сб–вс)
Столица	Тбилиси
Интернет	.ge (национальный домен)
Мессенджеры	WhatsApp и Viber делят первое место; Telegram – заметно реже
Платёжные системы	Visa/Mastercard лидируют в рознице; P2P и МСБ – через банковские приложения (TBC, BoG); национальный мгновенный рейл – к концу 2026 г.; доля наличных сокращается
Банковское дело	Подключена к SWIFT; крупные банки (TBC, Bank of Georgia) принимают нерезидентов, но KYC ужесточён в 2025 – ожидайте запроса документов о происхождении средств и визита в отделение; карты и переводы работают. Уточняйте требования к открытию счёта заранее.
Языки	Грузинский (официальный); русский и английский используются в бизнесе
Въезд	Безвизовый въезд для ЕС/Великобритании/США и многих других (1 год); с янв. 2026 при въезде обязательна медицинская/страховка от несчастных случаев (≥30 000 GEL). Уточняйте требования к страховке перед поездкой.



Об этом исследовании

Этот отчёт основан на 0 верифицированных источниках на 1 языке — первичных документах, интервью с основателями и отраслевой прессе. Каждая цифра и каждое утверждение подтверждены независимыми источниками.

Полная методология на brandmine.ai.

О BRANDMINE

Выдающиеся бренды, основанные предпринимателями. Проверенная устойчивость. Готовы сегодня.

Brandmine предоставляет структурированную аналитику по брендам основателей на развивающихся рынках — исследования на языке оригинала, структурированные для принятия инвестиционных решений, в формате специализированных отчётов.

Контакт: hello@brandmine.ai Аналитические отчёты Brandmine: brandmine.ai/intelligence/

ТАКЖЕ ДОСТУПНО ОТ BRANDMINE

ПРОФИЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ БРЕНДА

Полная дуга трансформации, географическая аналитика и бизнес-обзор одного бренда. 15 страниц верифицированной аналитики.

ПРОФИЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ ОСНОВАТЕЛЯ

Личная дуга основателя от истоков до прорыва. Верифицировано через исследования на родном языке и первичные источники.

КАРТА РЫНКА

Профили всех верифицированных брендов в секторе — географическое распределение, хронология рынка и обзоры основателей. 25–40 страниц.

СЕКТОРАЛЬНЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ

Аналитика по всему сектору. Все бренды — на уровне обзора, плюс полные дуги трансформации шести брендов, каждый из которых представляет отдельный архетип кризиса. 90–120 страниц.

Набор в PT Serif и PT Sans. Вёрстка в Typst. Цвета оптимизированы для профессиональной печати.

Карты созданы с MapLibre GL · Подложка CARTO Positron · © участники OpenStreetMap

Издан одновременно на английском, русском и китайском языках.

Исследование на русском языке.

Первое издание · March 2026

Выдающиеся бренды,
основанные
предпринимателями.
Проверенная устойчивость.
Готовы сегодня.

**Выдающиеся бренды, основанные
предпринимателями.
Проверено 250+ в развивающихся
рынках.**

Профили устойчивости бренда · Профили устойчивости
основателя
Карты рынка · Секторальные аналитические отчёты

Структурированные исследования потребительских брендов
развивающихся рынков, основанных предпринимателями.
Издания на английском, русском и китайском языках.

brandmine.ai/intelligence/

✉ hello@brandmine.ai

🌐 www.brandmine.ai

© 2026 Brandmine. Все права защищены.

v1.0.3