



Шри-Ланка: кризис, который не перестает создавать основателей

Шри-Ланка

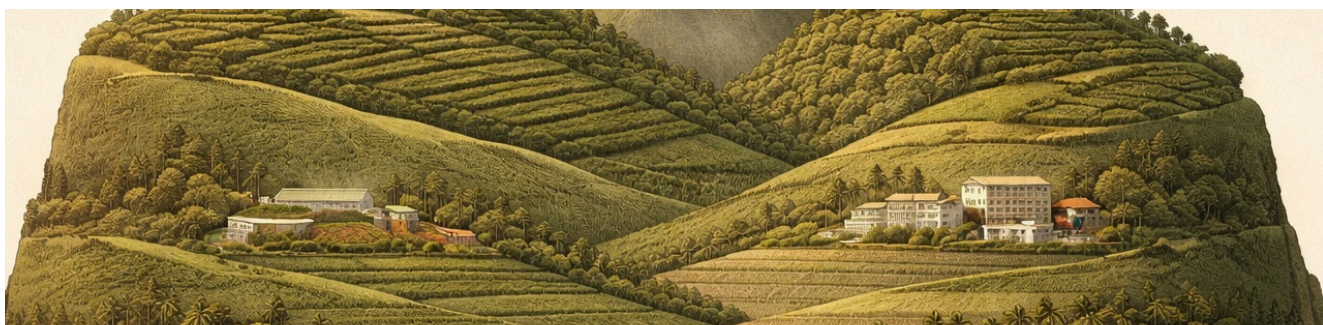
ОБЗОР СТРАНЫ

Первое издание | March 2026

Русское издание (также доступно на английском и китайском)



Brandmine



ОБЗОР СТРАНЫ

Шри-Ланка: кризис, который не перестает создавать основателей

Шри-Ланка располагает 3 000 активными экспортёрами чая, производит 90% мирового настоящего цейлонского коричника и создала аюрведическую велнес-индустрию с глобальным охватом — всё это осуществило поколение основателей, переживших 26-летнюю гражданскую войну, цунами, пасхальные теракты и дефолт 2022 года, который вынудил 535 000 человек покинуть страну. Менее трети имеют план преемственности. Первое поколение основателей эпохи открытой экономики одновременно входит в окно перехода. Ни один институциональный инвестор не располагает полной картой того, что существует.

ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ

Размер рынка	ВВП \$84 млрд (2025 г., оценка после восстановления), 22 млн внутренних потребителей — плюс около 3 млн диаспоры в Великобритании, Австралии, Канаде и на Ближнем Востоке, представляющей проверенную премиальную аудиторию для брендов цейлонского происхождения
Уникальное преимущество	Исключительная плотность кризисов без аналогов в Южной Азии — каждый выживший основатель эпохи открытой экономики преодолел от двух до четырёх задокументированных экзистенциальных испытаний (гражданская война, цунами, пасхальные теракты, крах 2022 года), создавая богатейший материал для нарративного дью-дилиженса в регионе
Главная проблема	Менее 32% семейных предприятий имеют формальный план преемственности • ситуацию усугубляет «утечка мозгов» 2022 года — более 535 000 уехавших, среди которых непропорционально много образованного молодого поколения, являвшегося наиболее очевидными кандидатами на преемственность
Фактор времени	Основатели эпохи открытой экономики в возрасте 55–75 лет находятся в окне преемственности прямо сейчас • подтвержденные смерти первого поколения (Хеттигода в 2022-м, Джаявардена в 2025-м) сигнализируют о том, что волна уже пришла, тогда как восстановление при поддержке МВФ нормализует оценки быстрее, чем формируется инфраструктура преемственности

“Тридцать два процента семейных предприятий Шри-Ланки не имеют плана преемственности. Эта цифра не менялась десятилетие.”

SLID / Stax Partners, Исследование семейного бизнеса Шри-Ланки

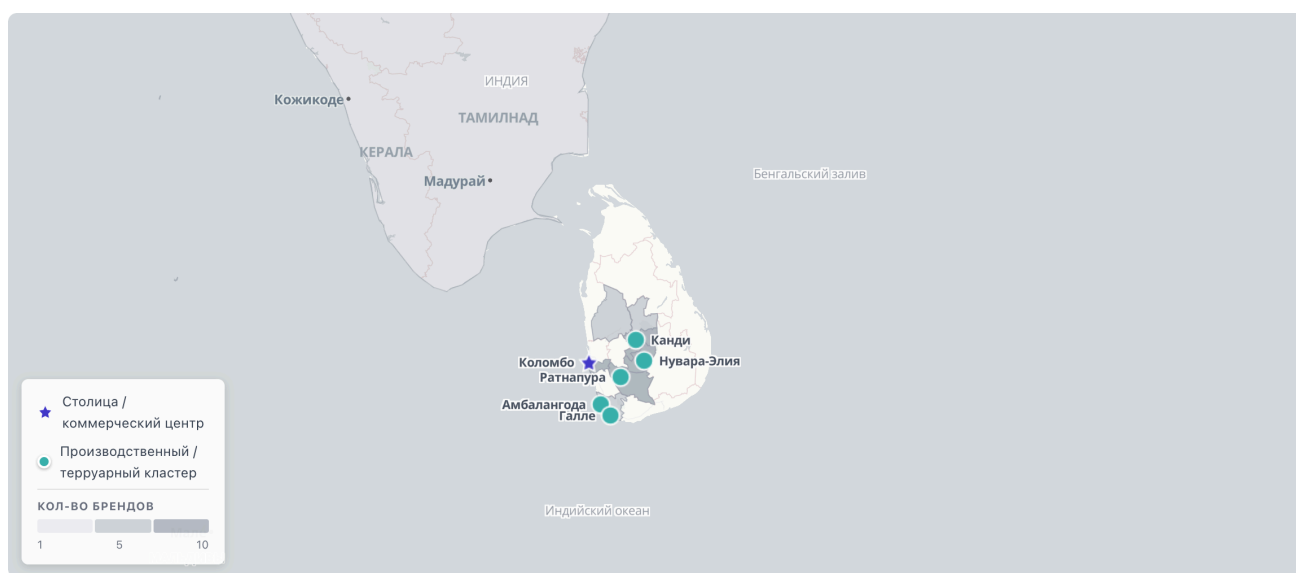
SLID / Stax, 2017

РЫНКИ: Шри-Ланка

СЕКТОРЫ: Специи и Приправы · Чай и Кофе · Натуральная Косметика · Ювелирные Изделия и Часы · Изысканные Продукты Питания · Бутик-Гостеприимство · Пищевая Переработка

ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

Коломбо и высокогорная дуга: преемственная география Шри-Ланки четырёх кризисов



© OpenStreetMap contributors · © CARTO

Бренды основателей делятся на две географические зоны: коммерческий коридор Коломбо (штаб-квартиры, аюрведический велнес, переработанные продукты) и дуга центрального высокогорья от Канди через Нуvara-Элию до Ратнапуры (чай, самоцветы, корица) — плюс кластер бутик-отелей на южном побережье; давление преемственности во всех трёх зонах усилилось из-за оттока диаспоры в 2022 году, который опустошил пул преемников следующего поколения.

Активность брендов сосредоточена в двух географических зонах: коммерческий коридор Коломбо (штаб-квартиры, аюрведический велнес, переработанные продукты) и дуга центрального высокогорья от Канди через Нуvara-Элию до Ратнапуры (чай, самоцветы, корица). Южное побережье образует кластер бутик-отелей. В отличие от более крупных рынков, большинство решений в области потребительских брендов Шри-Ланки принимается централизованно в Коломбо — провинциальная производственная география питает колумбийские операционные компании.

* * *

ПОРТРЕТ СТРАНЫ

Шри-Ланка экспортирует чай с 1867 года, корицу — с колониальной эпохи, а аюрведические лекарства — с традиции, предшествующей письменной истории. Поколение основателей, создавших из этого сырья брендированные потребительские компании — не commodity-экспортёров, а строителей брендов, — запустило свои предприятия в конкретный период: годы, последовавшие за реформами открытой экономики президента Дж. Р. Джаяварденэ 1977 года, первой либерализацией в Южной Азии. Сейчас этим основателям от 55 до 75 лет. Менее трети имеют план преемственности. Двое наиболее известных среди них скончались в

2022 и 2025 годах, а институциональная инфраструктура для управления их уходом попросту отсутствует.

Аналитический доклад № 1 о волне переходов основателей описывает синхронизированную волну смены поколений на развивающихся рынках: основатели эпохи реформ одновременно выходят из активного управления, а институциональные инвесторы не готовы к этому. Шри-Ланка – наглядный пример этого тезиса в стране, где за волной реформ немедленно последовала 26-летняя гражданская война: каждый выживший основатель эпохи открытой экономики прошёл испытания не однажды, а многократно – войной, цунами в День Святого Стефана, пасхальными терактами и экономическим крахом 2022 года, который в течение 18 месяцев вытолкнул из страны 535 000 человек – в том числе большинство потенциальных преемников основателей.

Данные для поиска этих основателей существуют. Они в англоязычной деловой прессе – Daily FT, Economynext, LMD, Echelon, – освещающей Шри-Ланку на языке её коммерческого класса. Они в реестрах Комитета по развитию экспорта, в списках Superbrands Sri Lanka, в каталогах отраслевых ассоциаций Цейлонской торгово-промышленной палаты. Чего не существует – это синтез: в каких секторах на коммерческом масштабе присутствуют бренды основателей, кто из них находится в окне преемственности, и где давление перехода достаточно острое, чтобы заинтересовать институциональный капитал. Этот синтез – то, что следует ниже.

Когорта, сформированная плотностью кризисов

Волна преемственности Шри-Ланки имеет специфический характер, обусловленный временем реформ. Реформы открытой экономики Джаяварденэ 1977 года – не просто первая либерализация Южной Азии: они опередили индийские реформы 1991 года на целое десятилетие, и когорта основателей, которую они создали, соответственно старше. Основатель, открывший экспорт специй в 1985 году в 30-летнем возрасте, сейчас 71-летний человек. Основатель, запустивший купажирование чая в 1983-м в 25 лет, сейчас ему 68. Арифметика однозначна.

Особенность Шри-Ланки в сравнении с другими исследуемыми Brandmine рынками – не демографическое сжатие. Это плотность кризисов. Ланкийские основатели эпохи открытой экономики пережили последовательно события, которые положили бы конец большинству предприятий в любой другой стране: 26-летнюю гражданскую войну с 1983 по 2009 год, цунами в День Святого Стефана, унёсшее жизни более 35 000 человек и разрушившее прибрежную инфраструктуру, пасхальные теракты 2019 года, вновь обрушившие туризм, и суверенный дефолт 2022-го – худший экономический кризис в постколониальной истории страны – с инфляцией 69,8%, 13-часовыми отключениями электричества и крупнейшей мирной эмиграцией.

Любой основатель, работающий в 2026 году, пережил как минимум два из этих кризисов. Большинство когорты открытой экономики – три или четыре. Это не исторический фон. Это наиболее концентрированный материал для нарративного дью-дилиженса во всей Южной Азии – задокументированный, верифицируемый и практически не изученный внешним капиталом.

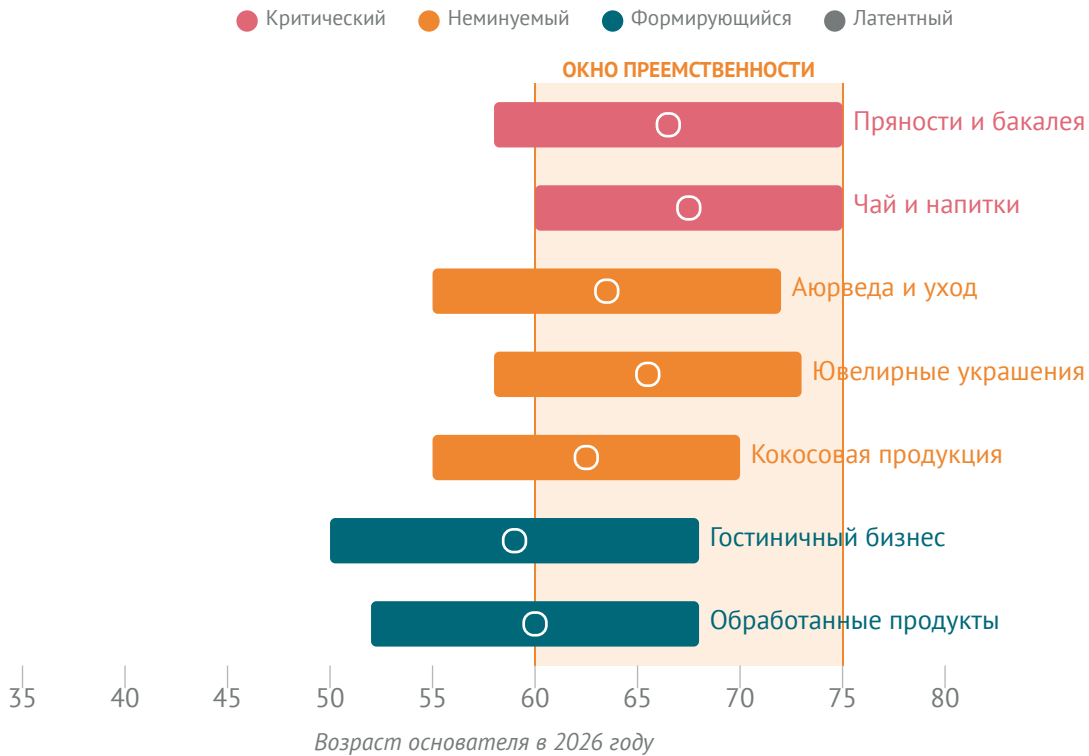
Кризис 2022 года привнёс осложнение, делающее волну преемственности острее, чем одна лишь демография. Среди 535 000+ покинувших страну за 18 месяцев непропорционально много образованных специалистов и предприимчивой молодёжи – тех самых естественных кандидатов на наследование семейного бизнеса. Дети основателей эпохи открытой экономики, имевшие иностранные паспорта или дипломы зарубежных университетов, в большинстве уехали. Оставшиеся были либо старше,

либо устойчивее, либо меньше поддавались риску. Пул преемников не просто сократился — он эмигрировал.

ВОЗРАСТ ОСНОВАТЕЛЕЙ ПО СЕКТОРАМ

Где находятся основатели Шри-Ланки в 2026 году

Семь секторов, одно окно — поколение основателей эпохи открытой экономики



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

Где основатели эпохи 1977 года выходят на поверхность

Секторный анализ Brandmine выявил одиннадцать потенциальных потребительских секторов в Шри-Ланке. Семь демонстрируют значимое присутствие брендов основателей на коммерческом масштабе. Тройка лидеров — специи и деликатесные продукты, чай и плантационные напитки, аюрведическая красота и велнес — в совокупности содержит от 60 до 90 брендов основателей, отвечающих критериям волны переходов. Здесь разворачивается эта волна.

Сектор, где преемственность уже происходит

Ланкийский сектор специй и деликатесных продуктов содержит наиболее очевидные подтверждённые свидетельства перехода от первого поколения. Rathna Producers, основанная в 1985 году предпринимателем первого поколения, начавшим с 7 000 рупий (\$35) и построившим один из крупнейших в стране экспортных производств корицы – сеть 8 000 фермеров, поставки в 56 стран, более 30 контейнеров в месяц, – завершила переход от первого ко второму поколению: основатель скончался, теперь компанию возглавляет сын Равинду Ренейдж (36 лет). Это не предостерегающая история. Это редкое подтверждённое преемство в секторе, где во всём остальном картина та же, что и повсюду в исследованиях Brandmine: основатель уходит без плана, и будущее бренда становится неопределённым.

Более широкий сектор содержит от 20 до 35 брендов основателей на коммерческом масштабе. Wijaya Products – основана в 1989 году братьями, начавшими перерабатывать чили в студенческие годы, – насчитывает более 1 200 сотрудников, занимает первое место как продовольственный бренд народного выбора и экспортирует на три континента. Cinnatoria, коричниковая династия семьи де Силва (1-е поколение – с 1955 г., 2-е поколение ведёт экспорт с 1979 г., 3-е поколение – лидер с 1993 г.), управляет крупнейшим в Шри-Ланке производством корицы в Амбалангоде.

Цейлонская корица – не просто экспортный товар, а структурный ров. Шри-Ланка производит около 90% мировой настоящей корицы (*Cinnamomum verum*). Комитет по развитию экспорта установил защиту географического указания для чистой цейлонской корицы. Растущее глобальное понимание разницы между цейлонской корицей и кассией создаёт ценовую защиту для брендированных ланкийских экспортёров. Основатели, построившие экспортный бизнес на идентичности цейлонской корицы, располагают брендами с подтверждённой международной ценовой силой. Институциональные инвесторы, понимающие это, в Ратнапуре и Амбалангоде пока не появились.

Сектор, где основателю 75 лет – и он всё ещё генеральный директор

Чайный сектор Шри-Ланки генерирует \$1,3 млрд ежегодного экспорта, объединяет 3 000+ активных экспортёров и возглавляется в своём брендированном сегменте когортой основателей, построивших компании в ранние годы открытой экономики. Наиболее ёмкое воплощение давления преемственности – Mlesna Tea: основана в 1983 году Ансельмом Перерой, вошедшим в чайную отрасль в 18 лет в 1969-м; экспортирует в 50+ стран, управляет 16 розничными точками в Шри-Ланке и создала более 65 купажей чая с добавками. Перере около 75 лет, он остаётся управляющим директором.

Akbar Brothers демонстрируют иной профиль преемственности. Семья прослеживает свою чайную историю с 1864 года; нынешняя компания сформирована в 1969-м. С 1992 года – крупнейший экспортёр чая из Шри-Ланки с производственным комплексом площадью 276 000 кв. футов. Каждая партия по-прежнему лично одобряется членом семьи – деталь, которую компания сама включает в маркетинг как сигнал качества, а в системе координат Brandmine – как показательное публичное раскрытие ключевого риска, связанного с конкретной личностью.

Кризис 2022 года обнажил как уязвимость, так и устойчивость сектора. Производство чая упало до 23-летнего минимума – около 211 млн кг против 300 млн в 2021-м – после того, как краткосрочный государственный мандат на органическое земледелие разрушил цепочки поставок удобрений. Нехватка топлива вынудила вернуться к допромышленному способу транспортировки с помощью канатных дорог на горных плантациях. Экспорт сократился на \$44 млн за один год. И всё же сектор устоял. Экспортёры, выстроившие прямые международные связи, – инвестировавшие в сертификацию «Лев», развившие брендированную розницу помимо оптовых поставок B2B, – сохранили клиентскую базу. Документация кризиса богата и доступна на английском языке.

Сектор, где преемственность происходит публично

Аюрведический сектор красоты и велнес Шри-Ланки зафиксировал наиболее заметный преемственный переход в разгар худших недель экономического кризиса 2022 года. Доктор Виктор Хеттигода — основавший Siddhalepa в 1971 году с Rs. 2 500 заёмного капитала, ведущий род от шести поколений аюрведических врачей и создавший компанию с 3 500 сотрудниками, экспортом в 40+ стран и долей 80–85% внутреннего рынка обезболивающих средств — скончался 2 апреля 2022 года в возрасте 84 лет. Председательство перешло к сыну Асоке Хеттигоде. Это единственный заметный преемственный переход первого поколения в секторе. И одновременно — наглядное свидетельство того, что происходит, когда аюрведический бренд основателя проходит через смену: бренд выжил, наследник был подготовлен, бизнес продолжился.

Более широкий сектор содержит от 25 до 40 брендов основателей. Link Natural Products, основанная в 1982 году доктором Деваприей Нугавелой, производит 200+ продуктов растительного здравоохранения, включая Link Samahan, выпущенный в 1995-м и экспортирующийся в 30+ стран, в том числе через сеть Costco Japan. Spa Ceylon, основанная в 2009 году братьями Шивантой Диас и Шалином Баласурией (опираясь на 50-летнее наследие матери как первого местного косметического бренда), управляет 140+ магазинами в 33 странах.

Кризис импортных ограничений 2022 года парадоксальным образом укрепил структурное преимущество сектора. Когда правительство ввело запрет на 300+ несущественных косметических товаров и 70%-ный импортный налог, цена лака для волос выросла с Rs. 800 до Rs. 12 000. Потребители переключились на отечественные растительные альтернативы. Кризис обнажил то, что сектор и без того знал: аюрведическая традиция Шри-Ланки — отличная от индийской аюрведы по рецептурам и укоренённая в ином ботаническом наследии — создаёт подлинную дифференциацию продукта, которую импортные ограничения выявили, а не сконструировали.

Почему четыре кризиса делают ланкийскую преемственность непохожей ни на один другой рынок

Кризисная последовательность имеет значение. Российские основатели пережили один определяющий разрыв — распад СССР и приватизационную волну 1991 года, — а затем вторичные экономические кризисы, которые испытывали, но не угрожали большинству выживших предприятий. Аргентинские основатели пережили серийные макроэкономические потрясения, но в условиях стабильного мира. Ланкийские основатели эпохи открытой экономики столкнулись с нарастающей последовательностью кризисов: сначала гражданская война (26 лет, формирующая базовое ожидание, что ведение бизнеса экзистенциально трудно), затем стихийное бедствие (цунами 2004 года, обнуляющее прибрежные операции), затем террористическая атака (пасхальные теракты 2019 года), затем суверенный дефолт и социальный коллапс (2022 год). Каждое событие требовало иной стратегии выживания. Накопленные знания — неявные, реляционные и почти полностью принадлежащие лично основателю.

Это усугубляет разрыв преемственности сильнее, чем одни лишь демографические данные. Дистрибьютор в Дубае, предоставивший кредит в военные годы, логистический партнёр, нашедший топливо в кризис 2022 года, государственный контакт, ускоривший оформление экспортных документов после цунами, — эти связи живут в основателе. Когда основатель уходит, кризисная инфраструктура уходит вместе с ним.

Почти пустое институциональное поле

В отличие от Аргентины, где L Catterton, Grupo Perez Companc и Linzor Capital Partners располагают активными позициями в потребительских брендах, инвестиционный ландшафт потребительских брендов Шри-Ланки практически лишён институционального присутствия. МФК разместила \$175 млн в John Keells Holdings и \$5 млн в Sunshine Consumer Holdings. Коломбийская Ironwood Capital Partners инвестировала \$39 млн+ в малый и средний бизнес. Средний размер сделки по выкупу – около \$15 млн. Это исключения, а не правило.

Структурный разрыв – не в доступности капитала. В Шри-Ланке есть функционирующая банковская система, фондовая биржа и суверенное институциональное присутствие. Разрыв – в данных: нет систематической документации о том, какие бренды основателей существуют на коммерческом масштабе, в каких секторах сосредоточена наибольшая концентрация брендов, готовых к переходу, и как выглядят кризисные реакции для брендов, которые заслуживают институционального дью-дилиженса.

Программа МВФ в \$2,9 млрд и траектория экономического восстановления означают, что окно посткризисного доступа к дистрессовым активам закрывается. Пока активы дешевели и основатели испытывали стресс, немногие позиционированные покупатели могли входить по оценкам, которые нормализуются с каждым месяцем. Что остаётся – и что сохранится в ближайшие три-пять лет, пока демографическое давление не исчерпает себя окончательно, – это разрыв в данных. Бренды существуют. Основатели находятся в окне. Карты не существуют.

То, что исчезает, когда основатель первого поколения уходит без плана, – это не просто бренд, построенный на цейлонской корице, высокогорном чае или аюрведических рецептурах, переданных через шесть поколений врачей. Это кризисная инфраструктура, позволившая этому бренду пережить гражданскую войну, цунами, теракты и суверенный дефолт. Это экспортёрские отношения с дубайской торговой компанией, установленные в 1993 году и возобновлявшиеся через каждый кризис. К тому времени, когда эти бренды появятся через традиционные каналы – если вообще появятся, – основатели, несущие эти знания, уйдут на пенсию, продадут за то, что предложат, или просто закроются.

Бренды основателей Шри-Ланки находятся в стране с развитой англоязычной деловой прессой, международно признанными премиями за цейлонское происхождение чая и корицы, и диаспорой в 3 миллиона человек, уже покупающей эти продукты за рубежом. Данные для их обнаружения собираются. Передача Hettigoda в 2022 году состоялась. Передача Jayawardena в 2025-м состоялась. Те 535 000 человек, покинувших страну за восемнадцать месяцев, увели с собой следующее поколение наследников – и то, что остаётся, это когорта основателей, чью кризисную инфраструктуру не сможет унаследовать никто из тех, кто не был рядом, пока её строили.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

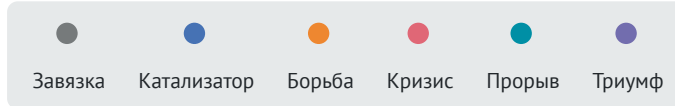
Основатели, пережившие гражданскую войну, цунами, пасхальные теракты и крах 2022 года, создали наиболее кризисоустойчивые бренды Южной Азии. Эмиграция диаспоры означает, что их варианты преемственности сужаются быстрее, чем снижается бизнес.

* * *

ХРОНОЛОГИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ

Поколение утечки умов, 1977–2022

От реформ открытой экономики 1977 года — первой либерализации в Южной Азии — до суверенного дефолта 2022 года, вынудившего 535 000 потенциальных преемников покинуть страну: поколение основателей Шри-Ланки пережило четыре кризиса за четыре десятилетия, чтобы встретить окно преемственности с опустевшим кадровым резервом.



ЗАВЯЗКА 1977

Реформы открытой экономики — первая либерализация Южной Азии

Президент Дж. Р. Джаяварденэ демонтирует импортозамещение и открывает Шри-Ланку для частного предпринимательства — на годы раньше индийских реформ 1991 года. Первое поколение основателей потребительских брендов запускает бизнес в швейном производстве, пищевой переработке, купажировании чая и торговле специями. К 2026 году этим основателям будет 55–75 лет.

КРИЗИС 1983

Чёрный июль и начало 26-летней гражданской войны

В июле 1983 года вспыхивают этнические столкновения, порождая гражданский конфликт, который продлится до 2009 года. Предприниматели, продолжающие строить бизнес в военные годы, изначально закалены кризисом. Тамильские деловые общины и торговые сети вытесняются, концентрируя формирование потребительских брендов в Коломбо и на юге страны.

КАТАЛИЗАТОР 1985

Первая волна основателей-экспортёров специй

Когорта предпринимателей в сфере специй — в том числе основатель Rathna Producers, начавший с 7 000 рупий (\$35) и создавший одно из крупнейших производств корицы в стране, — выходит на рынок в первое десятилетие открытой экономики. Ориентация на экспорт с первого дня станет их механизмом выживания в каждом последующем кризисе.

КРИЗИС 2004

Цунами в День Святого Стефана уничтожает прибрежные предприятия

Цунами в Индийском океане уносит жизни более 35 000 ланкийцев и разрушает прибрежную инфраструктуру юга и востока страны. Гостиничный бизнес, рыболовство и прибрежное производство вынуждены начинать с нуля. Основатели, восстановившие бизнес, — бутик-отельеры, прибрежные производители специй, операторы пляжных курортов — войдут в окно преемственности с этим опытом восстановления.

ПРОРЫВ 2009

Конец гражданской войны — наступает дивиденд мира

26-летняя гражданская война завершается в мае. Начинается расширение потребительского рынка: 9 провинций восстанавливают связи, туризм переживает сильнейший рост за десятилетия. Основатели, пережившие военные годы, впервые работают на едином внутреннем рынке. Второе, более молодое поколение основателей — ныне 50–65 лет — запускает бизнес в эпоху дивиденда мира.

КРИЗИС 2019

Пасхальные теракты разрушают восстановление туризма

Серия скоординированных терактов в трёх роскошных отелях и трёх церквях уносит жизни 269 человек в пасхальное воскресенье. Туризм — наконец восстановившийся до довоенного уровня — рушится мгновенно. Основатели бутик-отелей и гостиниц, выстроившие бизнес после постоянного восстановления, вновь оказываются перед полным рестартом.

КРИЗИС 2022

Суверенный дефолт, инфляция 69,8%, 535 000 эмигрантов

Шри-Ланка впервые в истории объявляет суверенный дефолт. Инфляция достигает 69,8%. Очереди за топливом растягиваются на дни. Отключения электроэнергии длятся 13 часов. Протестное движение «Арагалая» вынуждает президента Готабаю Раджапаксу бежать из страны. За 18 месяцев более 535 000 ланкийцев — непропорционально много образованных специалистов и детей поколения основателей — покидают страну. Пул преемников опустел.

КАТАЛИЗАТОР 2025

Программа МВФ стабилизирует экономику; часы преемственности ускоряются

Расширенная кредитная линия МВФ в \$2,9 млрд поддерживает экономическое восстановление. Возобновляется рост ВВП. Однако демографический ущерб от эмиграции 2022 года необратим — дети, уехавшие в Канаду, Австралию и Великобританию, не вернуться. Для основателей первого поколения, которым сейчас 60–75 лет, окно преемственности сужается одновременно с обоих концов.

Справочник для контактов

Показатель	Справка
Телефон	+94
Валюта	Шри-ланкийская рупия (Rs / LKR) – управляемое плавание; в 2026 под давлением после стабилизации, последовавшей за дефолтом 2022; программа МВФ активна; курс: cbsl.gov.lk
Часовой пояс	UTC+5:30 (без летнего времени)
Рабочая неделя	Пн–Пт; сб – сокращённый день для торговли и офисов
Столица	Шри-Джаяварденепура-Котте (административная); Коломбо (коммерческая)
Интернет	.lk (национальный домен)
Мессенджеры	WhatsApp доминирует; Messenger; Telegram – блокировок нет
Платёжные системы	Наличные доминируют (~99% розницы); LANKAQR – национальный QR, комиссия отсутствует до Rs.5 000; CEFTS – мгновенные переводы для B2B; карты – в крупном городском ретейле
Банковское дело	Подключена к SWIFT; восстановление после дефолта 2022 в рамках программы МВФ; карты и переводы работают с улучшающимся доступом к валюте
Языки	Сингальский и тамильский (официальные); английский используется в бизнесе
Въезд	Требуется ETA (для 40 стран, включая Великобританию, США, граждан ЕС, – бесплатно с мая 2026; оформление на eta.gov.lk – 30 дней, одобрение в день подачи). Уточняйте актуальный список стран.



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