



# Непал: поколение перед передачей

Непал

---

ОБЗОР СТРАНЫ

Первое издание | April 2026

Русское издание (также доступно на английском и китайском)



**Brandmine**



## ОБЗОР СТРАНЫ

# Непал: поколение перед передачей

Основатели потребительских брендов Непала строили бизнес между двумя катастрофами: маоистским восстанием и землетрясением магнитудой 7,8. Сегодня им 55–75 лет. Они одновременно подходят к передаче бизнеса — без консультационной инфраструктуры, без капитала под их сектор, с поколением наследников, выбравших Персидский залив. Момент не приближается. Он уже здесь.

## ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ

Размер рынка	Частное потребление ~\$28 млрд в экономике ~\$40 млрд • бренды коммерческого масштаба — \$2–5 млн, ниже стандартных порогов PE
Уникальное преимущество	Двойная NDD-глубина — пережили маоистское восстание (1996–2006) и землетрясение 2015 • документация кризисов исключительной плотности
Главная проблема	Зависимость от Индии — 67–81% концентрация экспорта создаёт структурную уязвимость • масштаб \$2–5 млн ниже институциональных порогов отбора
Фактор времени	Основатели 1990–2006 сегодня 55–75 лет • давление на преемственность синхронизировано в пяти секторах при отсутствии консультационной инфраструктуры

*“Мы стараемся создать непальский бренд, который отражает красоту, разнообразие и глубину нашей страны и культуры.”*

Рене Вийай Шрестха Эйнхаус, Наследник третьего поколения, отель Dwarika's

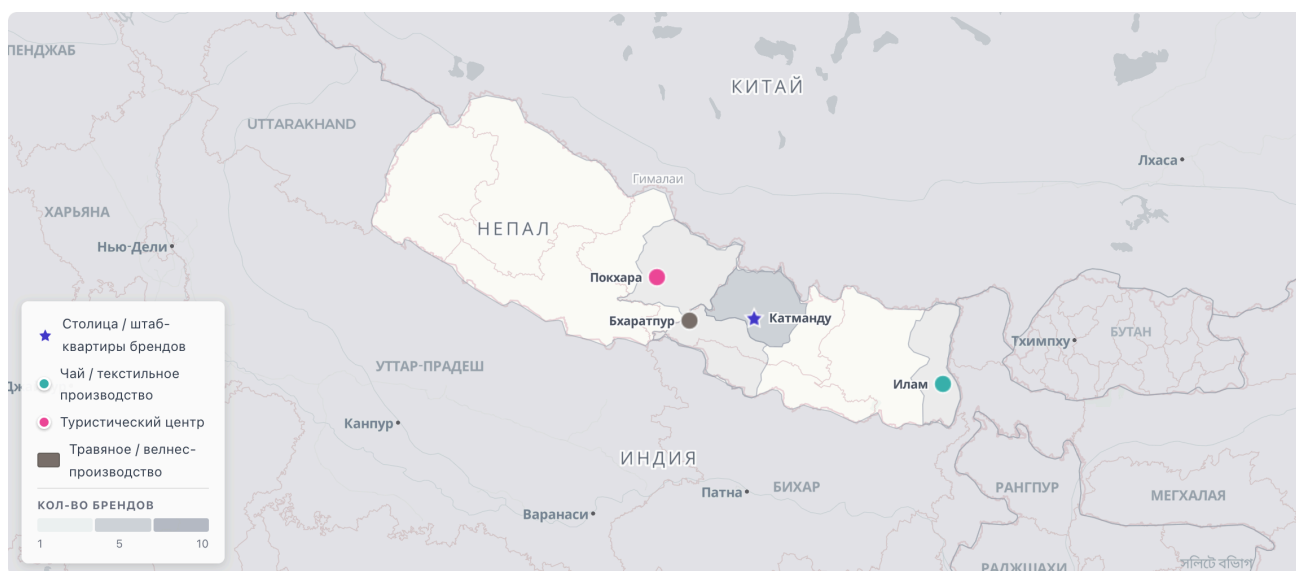
Цитата 2024 года

**РЫНКИ:** Непал

**СЕКТОРЫ:** Мода и Аксессуары · Пищевая Переработка · Отели и Курорты · Натуральная Косметика

## ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

# Долина Катманду и чайный коридор Илама — карта двух центров



© OpenStreetMap contributors · © CARTO

Предпринимательская экономика Непала держится на двух полюсах: долина Катманду развивает наследственные отрасли — пашмина и ковры, — а восточный чайный коридор Илама наращивает экспорт ортодоксального чая. Старейшие основатели обоих полюсов работают без консультационной и частноинвестиционной инфраструктуры, необходимой для передачи дела.

*Основатели 55–75 лет выстроили пять потребительских секторов на холмах и в долинах Непала — пережив восстание, землетрясение и пандемию за одно поколение. Штаб-квартиры брендов сосредоточены в Катмандинской долине; производство распределено от восточных чайных холмов до западного туристического коридора. Инфраструктуры преемственности нет ни в одном секторе.*

\* \* \*

## ПОРТРЕТ СТРАНЫ

*С 1996 по 2006 год основатели потребительских брендов Непала строили бизнес в условиях маоистского восстания. Мирное соглашение пришло в 2006-м. Девять лет спустя землетрясение магнитудой 7,8 унесло жизни около 9000 человек и обрушило туристический поток за одну ночь. Основатели, пережившие оба удара и продолжавшие строить, — сегодня им 55–75 лет. Они одновременно подходят к передаче бизнеса. И никто за пределами Непала не следил.*

Непал — это то, как выглядит тезис о синхронной волне передачи, когда основательское окно сжато войной. Большинство развивающихся рынков даёт своим первооснователям десятилетие относительного мира. Непал дал своим основателям десятилетие активного восстания — а потом, едва наступил мир, землетрясение магнитудой 7,8. Те, кто выстоял в этой последовательности, — наиболее закалённые

строители потребительских брендов во всей Южной Азии. И сейчас, именно сейчас, давление на передачу бизнеса у них максимальное.

Разрыв в аналитике почти абсолютен. Ни один PE-фонд не работает с потребительскими брендами Непала. Деловая пресса страны выходит преимущественно на непальском; англоязычные публикации редки и сосредоточены в Катманду. Выручка отдельных брендов редко превышает \$5 млн — что помещает их ниже любого институционального порога отбора. 85–90% непальских предприятий — семейные, большинство принадлежат основателям первого поколения, никогда не рассматривавшим преемственность как структурную задачу. То, что построили эти основатели, лежит ниже любого институционального экрана — и тот, кто первым задокументирует это извне, задаст ориентир цены для всех, кто придёт после.

## Сжатая волна кризиса

Непальская волна преемственности не следует постепенной демографической дуге, видимой на крупных развивающихся рынках. Это событие сжатия — с необычной причиной.

Непальское основательское окно — уже и насильственнее. Демократическая революция 1990 года и дерегулирование промышленности 1992 года открыли частное предпринимательство впервые. Между 1990 и 1996 годами первая когорта основателей создала бизнесы в секторах пашмины, чая, гостеприимства, ковров и растительного велнеса — там, где у Непала было реальное конкурентное преимущество и куда институциональный капитал ещё не заглядывал. Потом, в феврале 1996-го, началась маоистская Народная война.

Десять лет основатели потребительских брендов работали в условиях восстания. Требования «добровольных взносов» в пользу Народно-освободительной армии стали нормой в производстве, гостиничном бизнесе и торговле. Цепочки поставок в сельские производственные зоны рвались из-за блокад. Привлекать капитал, расширять операции или планировать дальше одного сезона было невозможно. Основатели, которые могли бы строить в самое продуктивное своё десятилетие, тратили его на выживание.

Всеобъемлющее мирное соглашение 2006 года завершило восстание. Для выжившей когорты мир пришёл в конкретный биографический момент: основатели, начавшие бизнес в конце двадцатых — начале тридцатых в 1990–1992 годах, были теперь в середине-конце сорока. За плечами — десять лет операций в условиях восстания. Впереди — первая устойчивая возможность строить без экзистенциального давления.

Девять лет спустя — землетрясение.

Землетрясение Горкха 2015 года зафиксировало магнитуду 7,8. Оно унесло жизни около 9000 человек, разрушило или повредило треть инфраструктуры страны, на месяцы обнуло туристический поток. Для гостиничных основателей в пятом десятке землетрясение стало экзистенциальным испытанием: ущерб физическим активам, обвал бронирований, восстановление без остановки операций. Для экспортёров пашмины и ковров к операционному удару добавился репутационный — Непал как страна-поставщик потерял доверие.

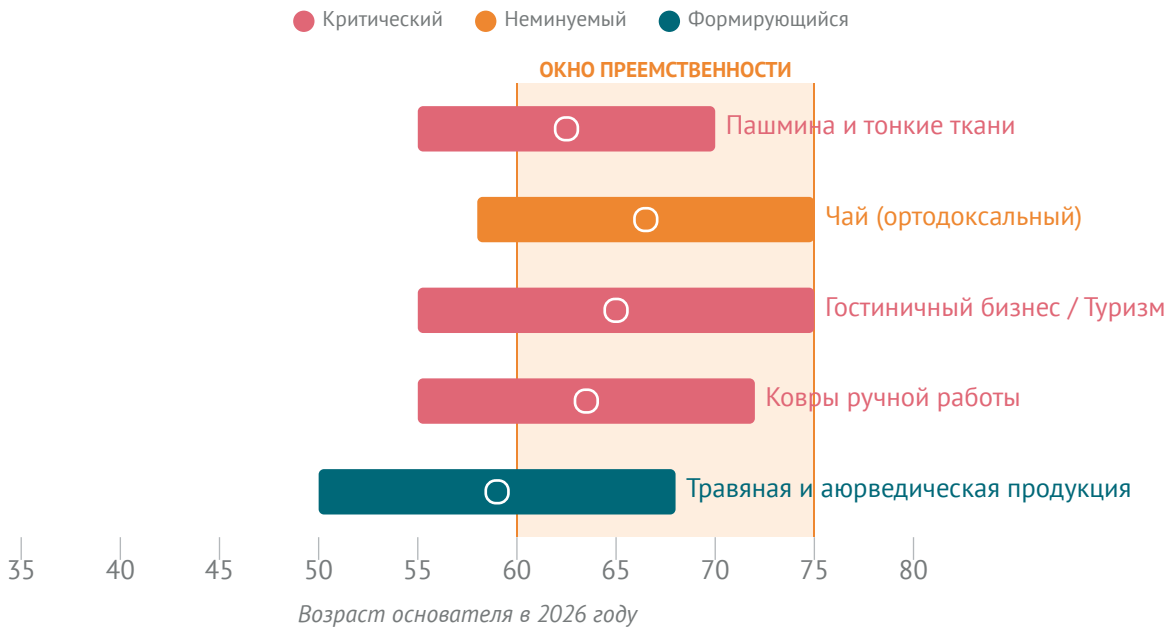
Двойной кризис необычен тем, что случился с целой когортой одновременно, в задокументированной последовательности, в географически компактной стране. Одни только материалы об эпохе маоистского восстания — основатели, договаривавшиеся с требованиями Народно-освободительной армии, — так и не были систематически собраны.

Тем, кто прошёл оба кризиса, сегодня 55–75. Счётчик передачи идёт на полной скорости.

ВОЗРАСТ ОСНОВАТЕЛЕЙ ПО СЕКТОРАМ

## Где находятся непальские основатели в 2026 году

Пять секторов, одно окно – переход первого поколения



Диапазоны возрастов основаны на данных секторного картирования Непала. Основатели поколения реформ 1990–2006 гг. составляют наиболее срочный подсегмент. Многие пережили повстанческий конфликт 1996–2006 гг. и землетрясение 2015 г. Окно преемственности (60–75) основано на исследованиях PwC и INSEAD. Источник: анализ Brandmine.

## Пашмина, чай, гостеприимство, ковры и растительный велнес

Отраслевое картирование для этого обзора охватило двенадцать потребительских секторов с активностью брендов под управлением основателей в Непале. Пять несут значимое давление на преемственность – там есть устоявшиеся бренды коммерческого масштаба, основатели – в переходном окне или рядом с ним, и никакой инфраструктуры преемственности нет.

### Сектор, обвалившийся со \$112 млн и подходящий к преемственности в точке минимума

Сектор пашмины Непала – острейшее совмещение коммерческого упадка и давления на преемственность среди всех стран в охвате Brandmine. В пике в конце 1990-х экспорт пашмины превышал \$112 млн в год. Насыщение рынка, китайская конкуренция и скандалы с фальсификацией маркировки обрушили его ниже \$20 млн – падение более чем на 80% за одну жизнь основателя.

Выжившие в этом обвале несут истории исключительной коммерческой устойчивости. Около 15–20 предприятий под управлением основателей работают на коммерческом масштабе; основателям, как

правило, 55–70 лет — давление на преемственность: критическое. Это бизнесы, выдержавшие экспортный коллапс, восстание и землетрясение. Они не хрупкие. Но их основатели подходят к переходному окну в секторе, который так и не восстановился до пикового уровня, — а выжившие бренды несут в себе десятилетия экспортных связей, которые целиком живут в личных сетях основателя.

Аналитическая задача конкретна: кто выжил, как и что построил из руин экспортного сектора на \$100 млн. Этой документации нет нигде, кроме непальской деловой прессы.

## **Сектор, растущий на 27% в год, — с основателями, способными выйти в момент пиковой стоимости**

Непальский сектор ортодоксального и специального чая — самая быстрорастущая экспортная история Южной Азии. Экспорт чая достиг \$34 млн в последнем отчётном году при темпе роста 27% в год — траектория, уже привлёкшая внимание премиальных покупателей в Германии, Франции, Канаде, Японии и США.

В секторе 12–18 предприятий коммерческого масштаба под управлением основателей; основателям 58–75 лет — давление на преемственность: неотложное. Ряд наиболее известных чайных садов основан в 1990-х или начале 2000-х: их основатели прошли годы восстания и теперь подходят к переходному окну именно в тот момент, когда сектор получил международное признание.

Структурный риск — в несовпадении сроков. Основатели, потратившие десятилетие на навигацию производственных ограничений эпохи восстания, потом строившие международные каналы сбыта в 2010-х, теперь готовы выйти в тот момент, когда созданные ими бренды достигли наивысшей исторической стоимости. Если передача не будет выстроена в течение пяти лет, связи, делающие эти чайные сады конкурентоспособными на экспорт, — сети покупателей в Германии и Японии, строившиеся пятнадцать лет, — не перейдут автоматически к тому, кто придёт следующим.

## **Сектор, где одно событие преемственности уже произошло, — а волна только начинается**

Непальский сектор бутикового гостеприимства и туризма несёт наиболее отчётливый сигнал преемственности. По оценкам, 20–30 предприятий коммерческого масштаба под управлением основателей; основателям 55–75 лет — давление на преемственность: критическое.

Ряд из этих основателей выстроил инфраструктуру эмпирического туризма, на которой держится международная репутация Непала: трекинговые лоджи выше 3000 метров, объекты исторического гостеприимства, пережившие ущерб от землетрясения, бутиковые отели с репутацией, созданной двумя десятилетиями в международной прессе. Гостиничный сектор получил три последовательных удара — восстание, землетрясение, пандемию. Те, кто выстоял в каждом из них, — наиболее закалённые в своей категории. Давление на преемственность у них и наиболее острое.

Передача Dwarika's Hotel в 2024 году — явный сигнал того, что волна уже пошла. Подробнее — ниже.

## **Сектор, чьи основатели строили через обвал и теперь приближаются к выходу без покупательской инфраструктуры**

Непальский сектор ручных ковров и килимов прошёл тот же путь, что и пашмина: пик экспорта в 1990-х превышал \$140 млн в год, затем — значительный откат, когда китайские машинные альтернативы вытеснили премиальный сегмент рынка. Оставшийся ремесленный сегмент отличается экспортным качеством и документацией происхождения — именно те характеристики, которые дают премиальную цену на европейских и североамериканских рынках.

По оценкам, 12–18 предприятий коммерческого масштаба под управлением основателей; основателям 55–72 года — давление на преемственность: критическое. Это бизнесы, выдержавшие тот же экспортный

коллапс, что и пашмина, нередко параллельно с восстанием, и переориентировавшие рынки на происхождение, ремесленную подлинность и сертификацию честной торговли.

## Сектор, растущий на фоне структурной зависимости основателей от единственного рынка

Непальский сектор растительного велнеса и аюрведических продуктов – самый молодой из пяти и наименее коммерчески зрелый. По оценкам, 8–15 брендов под управлением основателей работают на уровне или вблизи коммерческого масштаба; основателям 50–68 лет – давление на преемственность: формирующееся. Экспортный рост сектора реален, но структурно сконцентрирован: по оценкам, 67–81% выручки от экспорта трав проходит через Индию как основного покупателя. Это создаёт однорыночную зависимость, ограничивающую ценовую силу и делающую международную диверсификацию одновременно необходимой и сложной.

## Отпечаток двойного кризиса

Кризис преемственности в Непале разделяет структурные черты с Монголией, Индией и Юго-Восточной Азией: основатели первого поколения стареют без инфраструктуры, институциональный капитал отсутствует, консультационного рынка по семейному бизнесу нет. Но три особенности делают непальскую версию особой.

Двойной кризис – это фильтр. Основатели, выдержавшие десять лет маоистского восстания и землетрясение магнитудой 7,8, не средние предприниматели – это проверенные выжившие, чьи бизнесы несут кризисную документацию необычной глубины и чьи основатели невидимы для обычного капитала.

Наследники уезжают. Экономика денежных переводов Непала – одна из крупнейших в Азии как доля ВВП: около 25% национальной экономики поступает от работников за рубежом, преимущественно из стран Персидского залива. Демографическая динамика, питающая этот поток, напрямую касается преемственности: квалифицированные, образованные непальские молодые люди имеют сильный экономический стимул работать в Катаре, ОАЭ или Саудовской Аравии – вместо того чтобы вернуться и управлять семейным бизнесом с выручкой \$2–5 млн. Наследник, который унаследовал бы бренд основателя и масштабировал его, всё чаще выбирает зарплату в Заливе. Основатели, прошедшие через две катастрофы, рискуют не передать то, что построили, – не потому что нет наследника, а потому что наследник сделал другой экономический расчёт.

Порог \$5 млн требует пересмотра. Коммерчески устоявшиеся бренды Непала работают в диапазоне \$2–5 млн – ниже порога, который большинство институциональных аналитиков использует как точку входа. Это не сигнал о качестве – это сигнал о размере рынка. Бренды реальные, экспортные связи задокументированы, динамика преемственности работает в полную силу.

Вместе три эти динамики дают волну без наблюдателей. Ни один PE-фонд не работает с потребительскими брендами Непала. Консультационной инфраструктуры – специалистов по семейному бизнесу, M&A-посредников – в Катманду нет. Когда эти основатели выйдут, они выйдут в пустоту.

## О чём Dwarika's говорит остальным

Преемственность Dwarika's – не предупреждение. Это открывающее событие волны.

Амбика Шрестха строила отель Dwarika's с 1991 года – используя традиционную непальскую резьбу по дереву, спасённую из сносимых исторических зданий, – и превратила его в наиболее международно признанный объект бутикового гостеприимства в Непале. Она была первой непальской женщиной, получившей банковский кредит под гостиничный проект. Во время землетрясения 2015 года, пока государство реагировало медленно и хаотично, Dwarika's организовал лагерь Норе – пункт помощи

пострадавшим, принявший сотни выживших из района Синдхупалчок, — а затем финансировал проект восстановления 230 домов за \$5 млн с применением экологических строительных практик. Один из жителей лагеря сказал тогда: «Здесь всем управляет Dwarika. Правительство не сделало ничего». В 2024 году, в год своей смерти, она была удостоена испанского ордена Изабеллы Католической — одной из высших наград страны для иностранных граждан — в знак признания карьеры, преобразившей непальский гостиничный сектор и создавшей рабочую модель культурного сохранения в период кризиса. Умерла в возрасте 92 лет. Её внук, Рене Виджай Шрестха Эйнхаус, живший в Германии, вернулся управлять объектом. Строятся ещё сорок номеров. Он заявил: «Мы стараемся создать непальский бренд, который отражал бы красоту, многообразие и глубину нашей страны и культуры».

Значимость Dwarika's — не в семейной преемственности. В механизме. Возвращение третьего поколения из Германии — не инфраструктура передачи. Это личное решение, принятое одной семьёй, для одного объекта, в самом документально подтверждённом случае в непальском гостиничном секторе. Среди 20–30 бутиковых гостиниц, прошедших параллельный путь основателя — через восстание, землетрясение, пандемию и десятилетия выстраивания международных связей, — ни одного эквивалентного плана передачи не видно. Основатели, построившие эти объекты, — ровесники Амбики Шрестхи. Некоторые уже перевалили за 70.

Тот же механизм — основатель, завершающий долгий путь, следующее поколение, добровольно принимающее решение вернуться, — уже заметен в чайном секторе. Дипак Пракаш Банскота основал чайное поместье Kanchanjanga Tea Estate в 1984 году — первое в Непале сертифицированное органическое чайное хозяйство — после того как в подростковом возрасте побывал на плантациях Дарджилинга и решил, что восточные холмы Непала способны производить нечто сопоставимое. Сейчас ему около 75 лет. Его сын Нишчал управляет дистрибуцией в США из Нью-Джерси через Nepal Tea Collective — намеренно структурированную как компания общественной пользы, закрепляющую миссию хозяйства в правовой форме, а не оставляющую её зависимой от семейной воли. Его дочь управляет Baskota Group и BG Tea Bar в Катманду. Стипендиальный фонд хозяйства дал образование 2 300 студентам с 2002 года; 600 фермеров-работников имеют долевого статус. Преемственность Банскоты выстраивалась годами — а не была импровизирована в момент перехода.

То, что отличает Dwarika's и Kanchanjanga от остальной волны, — их видимость. История Амбики освещалась международными изданиями; Банскота строил институт — стипендиальный фонд, кооперативная собственность, — что делало преемственность обязательством. Среди 30–50 основателей, подходящих к тому же окну без нарративной глубины, равнозначное решение не очевидно. Разница — не в качестве чая. В разрыве аналитики.

Тот, кто выйдет на рынок в ближайшие 12–18 месяцев, займёт первопреходческую позицию — до пика волны в 2028–2032 годах. Аналитика существует: непальские отраслевые издания, экспортные справочники, документация маоистской эпохи — тридцать лет восстановления, которые никто не синтезировал для инвесторов.

Непал — не рынок, на который входят. Это рынок, который документируют — основателя за основателем, на непальском и на английском, — прежде чем поколение восстания и землетрясения закончит передавать построенное. Внук Амбики Шрестхи вернулся из Германии. У большинства основателей её когорты внука в Германии нет. Их бренды сменяют руки на условиях, которые задаст тот, кто придёт первым.

#### КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

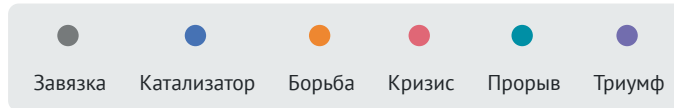
**Когда когорта кризисных основателей одновременно подходит к передаче без консультационной инфраструктуры, разведывательные отношения предшествуют капиталу.**

\* \* \*

## ХРОНОЛОГИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ

# Поколение без советников, 1996–2024

От маоистского восстания и землетрясения до одновременной волны преемственности — непальские основатели строили бизнес между двумя катастрофами. Передача семейного отеля Dwarika's стала открывающим событием этой волны — при полном отсутствии необходимых консультационных структур.



- КАТАЛИЗАТОР** 1990  
**Восстановление многопартийной демократии**  
Движение Джана Андолан завершает три десятилетия королевской автократии. Конституция 1990 года вводит многопартийную демократию и начинает экономическую либерализацию — впервые создавая правовую среду для частного потребительского предпринимательства.
- КАТАЛИЗАТОР** 1992  
**Промышленная политика открывает частное предпринимательство**  
Промышленная политика Непала 1992 года и дерегулирование ПИИ снимают лицензионные барьеры, блокировавшие формирование частного сектора. Когорта основателей, которая определит ландшафт потребительских брендов Непала, начинает складываться — без предшественников, без правил игры, без сложившихся рынков.
- КРИЗИС** 1996  
**Начало маоистской Народной войны**  
Коммунистическая партия Непала (маоисты) начинает вооружённое восстание в горных районах и сельских округах страны. Основатели, только что создавшие свой бизнес, одновременно справляются с требованиями о «добровольных взносах», блокадами и перебоями в цепочках поставок — в ряде секторов это давление не ослабевает целое десятилетие.
- КРИЗИС** 2001  
**Дворцовая резня дестабилизирует государство**  
Резня в дворце Нараянхити уносит жизни короля Бирендры и восьми членов его семьи. Политическая нестабильность усугубляет давление восстания. Потребительское доверие рушится. Основатели, пережившие этот период, демонстрируют исключительную устойчивость — бизнесы, построенные на пересечении политического кризиса и вооружённого конфликта, проходят стресс-тест, которому мало кто из основателей в развивающихся рынках мог бы соответствовать.
- ПРОРЫВ** 2006  
**Всеобъемлющее мирное соглашение завершает восстание**  
12-пунктное соглашение между правительством и маоистским руководством кладёт конец Народной войне. Десятилетнее давление восстания снимается одновременно. Для основателей потребительских брендов, продержавшихся в период конфликта, мирное соглашение открывает первый устойчивый период нормальной работы.
- ПРОРЫВ** 2008  
**Провозглашение республики; начало иностранных инвестиций**  
Непал становится федеративной демократической республикой, упразднив монархию. Нормализация политической жизни ускоряет интерес иностранных инвесторов к туризму и потребительским секторам. Чайные плантации Непала начинают выстраивать международные каналы сбыта в Германию, Канаду, Францию и Японию.

**КРИЗИС** 2015

### **Землетрясение Горгха уносит жизни около 9000 человек**

Землетрясение магнитудой 7,8 25 апреля обрушивает поток туристов, разрушает гостиничную инфраструктуру и нарушает цепочки поставок во всех секторах. Для основателей, переживших восстание, землетрясение становится вторым экзистенциальным испытанием за одно поколение — основательским опытом, удваивающим кризисную глубину каждой истории выживания.

**КРИЗИС** 2020

### **COVID обнуляет туризм**

Третий подряд кризис за двадцать четыре года. Международный туристический поток — основная база доходов основателей бутикового гостиничного бизнеса — падает практически до нуля. Основатели гостиничного сектора, которым уже за шестьдесят, встречают пандемию как третью экзистенциальную угрозу, что многократно усиливает давление на преемственность в самый неподходящий момент.

**КАТАЛИЗАТОР** 2024

### **Преемственность в Dwarika's — начало волны**

Амбика Шрестха — выстроившая отель Dwarika's с 1991 по 2024 год и являвшаяся наиболее заметным основателем-предпринимателем в непальской гостиничной отрасли — умирает в возрасте 92 лет. Третье поколение, жившее в Германии, возвращается для управления отелем. Наиболее документально подтвержденное событие преемственности в Непале сигнализирует: волна передачи уже началась.

# Справочник для контактов

Показатель	Справка
Телефон	+977
Валюта	Непальская рупия (Rs / NPR) – привязана к индийской рупии ~1,6 NPR = 1 INR
Часовой пояс	UTC+5:45 (без летнего времени)
Рабочая неделя	Пн–Пт (выходные сб–вс; с 6 апреля 2026 г.)
Столица	Катманду
Интернет	.np (национальный домен)
Мессенджеры	WhatsApp; Facebook Messenger; Viber – блокировок нет
Платёжные системы	eSewa (इसेवा) – доминирующий кошелёк; Fonepay QR лежит в основе большинства банковских приложений; ConnectIPS для межбанковских переводов; наличные преобладают за пределами долины Катманду
Банковское дело	Подключена к SWIFT; привязка к INR упрощает торговлю с Индией; валютный контроль на вывоз; карты и переводы работают в пределах лимитов
Языки	Непальский (официальный); английский используется в бизнесе
Въезд	Виза по прибытии для большинства национальностей



# 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](https://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](mailto:hello@brandmine.ai) Аналитические отчёты Brandmine: [brandmine.ai/intelligence/](https://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 · April 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/](https://brandmine.ai/intelligence/)**

✉ [hello@brandmine.ai](mailto:hello@brandmine.ai)

🌐 [www.brandmine.ai](https://www.brandmine.ai)

© 2026 Brandmine. Все права защищены.

v1.0.3