

Вино Абхазии 2026

ОТРАСЛЕВОЙ СРЕЗ

Первое издание | июль 2026

Русское издание (также доступно на английском и китайском)

Brandmine

СОДЕРЖАНИЕ

Географический контекст 3

Секторный нарратив 3

Отраслевая хронология 6

Доступные рынки 8

Каталог брендов 8

Основатели брендов 9

Источники 11

Справочник для контактов 12

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТОТ ОТЧЁТ

Этот «Отраслевой срез» показывает шесть проверенных винодельческих брендов Абхазии одним взглядом — название, позиционирование, сигналы роста и оценку масштаба, а также полную хронологию становления сектора и картину доступа к рынку.

Сигналы роста

- **Готов к экспорту** — Подтверждённая способность к международной дистрибуции
- **Готовность к масштабированию** — Операционная инфраструктура подтверждена для расширения
- **Готовность к преемственности** — На пороге или в процессе поколенческого перехода

Масштаб производства

- Микро — <50 тыс. бутылок/год
- Бутик — 50–500 тыс. бутылок/год
- Средний — 500 тыс.–5 млн бутылок/год
- Промышленный — 5 млн+ бутылок/год

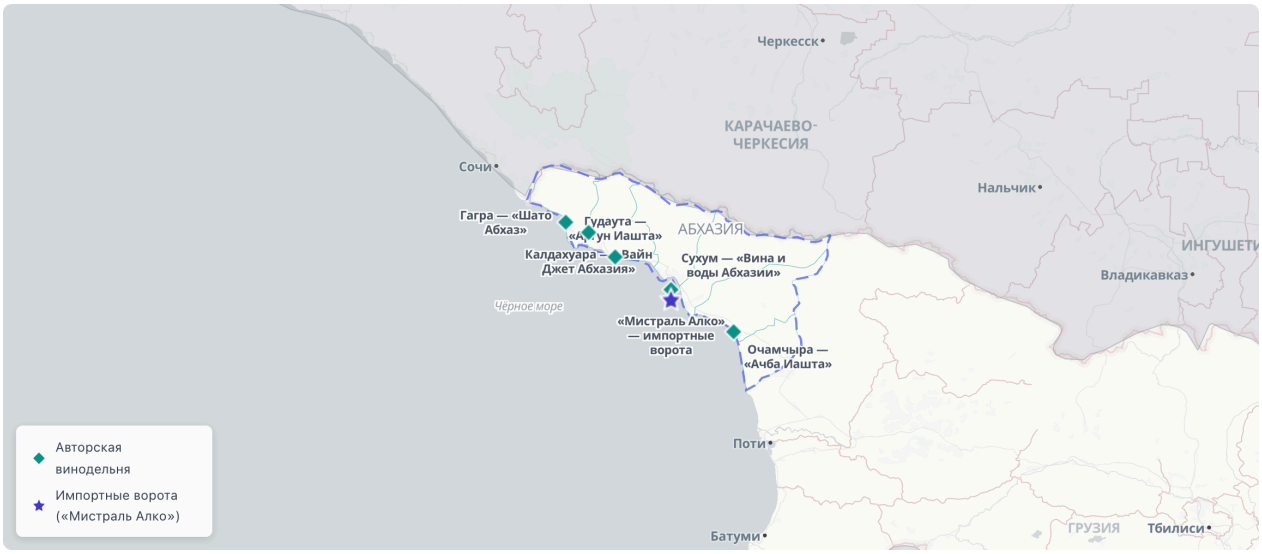
ЧТО НЕ ВХОДИТ В ЭТОТ СРЕЗ

Этот «Отраслевой срез» доказывает, что квалифицированный набор существует, — бренды, закалённые кризисом, их основатели и рынок, на котором они конкурируют. Полная «Отраслевая панорама» добавляет более глубокий слой: распределение по регионам, охват экспортных рынков, таблицы рыночной аналитики, отраслевой рейтинг и отдельных основателей, раскрытых на полную нарративную глубину. Если вам нужен именно квалифицированный набор — вы его получили. Если нужна более глубокая картина — начните с «Панорамы».

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

Одни ворота, каждая бутылка



© OpenStreetMap contributors · © CARTO

Метки производителей растянулись по побережью от Гагры до Очамчыры. Стрелки сходятся в одной точке — «Мистраль Алко», единственные ворота ввоза в Россию, через которые проходит каждая бутылка.

Пять производителей, но несёт их один контракт

География сектора — это не виноградники, а ворота. Пять производителей рассредоточены вдоль побережья от Гагры до Очамчыры; каждый — авторский, со своим имением и своими сортами. Но весь экспорт сходится в одной точке: «Мистраль Алко», обладатель эксклюзивного контракта на ввоз в Россию и владелец 50% крупнейшего производителя республики. Карта показывает воронку, а не разброс: объём стекается из четырёх районов и выходит через единственное горлышко. Именно поэтому сектор держится на надёжности одного контракта, а не на пяти производителях за ним: география производства широка, а география **доступа** сжата в одну точку.

* * *

СЕКТОРНЫЙ НАРРАТИВ

Вино на краю карты

Полоска черноморского побережья, признанная пятью государствами, отправляет в Россию 2,5 миллиона ящиков вина в год. Без таможенного оформления. Без тарифных барьеров. Без отдела compliance, ставящего под сомнение правовой статус поставщика. Абхазия одновременно является территорией под грузинским суверенитетом, независимым государством с собственным

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

правительством и валютой и — по данным российской импортной статистики — пятым по объёму поставщиком вина в страну.

Это не путаница. Это коммерческая реальность отрасли, выстроенной внутри геополитического парадокса.

За пределами России абхазское вино функционально невидимо. Бренды не числятся ни в одной крупной международной базе данных. Основатели, восстановившие отрасль из послевоенных руин, не задокументированы ни на одном языке, доступном зарубежным инвесторам или партнёрам. Сама территория не отображается на большинстве стандартных карт.

Тем не менее внутри России цифры конкретны: абхазское вино держит 10,4% российского рынка импорта — пятое место среди всех стран-поставщиков по объёму. Территория с 250 тысячами жителей — меньше большинства российских региональных городов — поставляет в Россию больше вина в год, чем Чили: страна с населением 19 миллионов и глобально признанной, активно продвигаемой на международных рынках винной индустрией. Это не случайность. Это география. В 2024 году, когда Россия подняла пошлины на вина из недружественных государств до 25%, европейский импорт рухнул на 90%. Абхазские вина, поступающие беспошлинно в рамках постпризнанческой системы, заняли полки, десятилетие принадлежавшие итальянским и испанским маркам. Политическое решение августа 2008 года — признание Россией независимости Абхазии после пятидневной войны — сформировало структурное коммерческое преимущество, которое продолжает накапливать силу.

Пять виноделен этого справочника не предвидели это преимущество заранее. Они пережили войну, восстановились из руин и работали в изоляции — пока рынок сам их не нашёл. То, что они построили в годы изоляции — знания, инфраструктуру, династию, — и есть та основа, на которой сегодня держится отрасль. Сорта, возделанные в эти годы, — в том числе аборигенные, чья генетическая уникальность подтверждена рецензируемым ДНК-исследованием 2021 года, — не воспроизвести никаким новым игрокам вне зависимости от масштаба инвестиций.

Вопрос для партнёров не в том, существует ли этот рынок. Он очевидно существует. Вопрос — какие бренды построили то, что останется надолго.

Ландшафт

История абхазского виноделия начинается и заканчивается географией. Территория занимает 8 660 квадратных километров вдоль восточного побережья Чёрного моря — между Кавказскими горами на севере и субтропическим климатом побережья, поддерживающим виноградарство не менее пяти тысяч лет. Археологические свидетельства из района Сухума подтверждают производство вина в 3000–2000 годах до нашей эры. Местные сорта — включая Апсоу и Аджапш, — по данным ДНК-анализа 2021 года, генетически не имеют аналогов ни в одном другом регионе Кавказа.

Советская коллективизация с 1920-х годов подавила исследования местных сортов в угоду промышленному производству, но сохранила базовую инфраструктуру. Сухумский винный завод, основанный в 1930 году, стал хранилищем и массового производства, и технических знаний. На советском пике Абхазия поддерживала 3 700 акров виноградников. Флагманский продукт — Лыхны, полусладкое красное из сорта Изабелла, созданное главным виноделом династии в 1962 году, — стал неотъемлемым атрибутом стола советской элиты.

Потом пришла война. Грузинские войска вошли в Абхазию в августе 1992 года; 413 дней боевых действий сократили площадь виноградников с 1 500 гектаров примерно до 100. Сухумский завод замолчал. В 1996 году СНГ ввело экономическую блокаду, продержавшуюся двенадцать лет. Выжил человеческий капитал: Николай В. Ачба, наследник третьего поколения построенной дедом династии,

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

сохранил знания завода через войну и блокаду, а в 1999 году привлёк $6 миллионов из личных связей для восстановления. Первый послевоенный урожай — 10 000 бутылок Лыхны — вышел в 2001 году. К 2024 году та же компания производит 28 миллионов бутылок в год.

Brandmine исследовал пять абхазских виноделен и одного дистрибьютора вина, охватывающих полный коммерческий диапазон отрасли — от промышленной династии, чья выручка около ₽2,4 млрд ($32M USD) составляет около 97% производства сектора, до хозяйств в диапазоне ₽100 млн–1 млрд и артизанальных виноделен ниже этой планки. Все пять виноделен пережили войну 1992–1993 годов или были основаны людьми, которые её пережили. Все шесть работают на территории, которую большинство международных систем не в состоянии официально признать. Все шесть экспортируют исключительно или преимущественно в Россию. Доступ к этому единственному рынку контролируется единственным каналом: «Мистраль Алко» — эксклюзивный импортёр абхазского вина в России — владеет 50% крупнейшего производителя отрасли и управляет национальной дистрибуционной сетью, выводящей абхазское вино на российские полки.

Шесть брендов очерчивают отрасль на ранней точке перелома. С 2014 по 2024 год доля Абхазии на российском рынке импортного вина выросла на 26,3% — без рекламных бюджетов, без западных дистрибуционных сетей и без официального признания рынков, формирующих мировой винный престиж. Промышленные производители, выросшие на полусладком объёме и национальных поставках, соседствуют с поколением бутиковых основателей — директор по телекому, правнук, воевавший в ополчении и вернувшийся делать вино, — которые системно оспаривают доминирующую идиому. Заявления о наследии — не маркетинг. Это зафиксированные пятитысячелетние истории, подтверждённые археологическими и генетическими свидетельствами.

Риск и редкость

Структурный риск — обратная сторона структурного преимущества. Та же концентрация на российском рынке, что ограждает абхазских производителей от тарифного давления, одновременно концентрирует их уязвимость перед фальсификатом. Молдавское балковое вино с поддельными абхазскими этикетками уже вошло в российскую розницу в заметных масштабах, размывая ценовую премию, которую должно удерживать подлинное именное производство.

Второй ограничивающий фактор действует на уровне сорта. Изабелла — гибридный сорт, лежащий в основе примерно 70% объёма абхазского производства, включая Лыхны, — классифицируется как «виноградосодержащий напиток», а не вино согласно ТР ЕАЭС 047/2018. Регламент исключает гибриды *Vitis labrusca* из защищённой категории *вино*. Никакие инвестиции в бренд этого не изменят. Промышленный масштаб отрасли опирается на сорт, который не может занять премиальную розничную позицию — вне зависимости от качества виноделия. Для партнёра, оценивающего цепочку поставок, документация происхождения — не второстепенный вопрос. Это основной критерий отбора на рынке, где подлинное и поддельное стоят на одной полке.

На следующих страницах — документация отрасли, бренд за брендом.

> **КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД**
>
> **Тарифная выгода определяет масштаб возможности; структура единственного шлюза — один контракт, один импортёр, половина капитала крупнейшего производителя — вот что институциональному покупателю в действительности предстоит оценивать.**

* * *

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

ОТРАСЛЕВАЯ ХРОНОЛОГИЯ

Через руины — к тарифному везению

От советского престижа — к военному разрушению, международной блокаде и тарифному подарку 2024 года, вознаградившему три десятилетия стойкости.

Завязка · Катализатор · Борьба · Кризис · Прорыв · Триумф

ЗАВЯЗКА 3000–2000 до н. э.

Виноградарство предшествует письменной истории

Археологические свидетельства из района Сухума подтверждают производство вина за тысячелетия до начала письменной эпохи. Последующий ДНК-анализ показал: местные абхазские сорта — включая Апсоу и Аджапш — генетически уникальны и не имеют аналогов среди других виноградарских регионов Кавказа.

ЗАВЯЗКА 1920-е — 1960-е

Советская индустриализация создаёт расцвет Абхазии

Абхазия становится процветающим советским регионом. Сухумский винный завод, основанный в 1930 году под именем «Абхазвино», превращается в якорь промышленного виноделия. На советском пике площадь виноградников достигает 3 700 акров.

ЗАВЯЗКА 1954

Николай Б. Ачба создаёт наследие Лыхны

Князь-виноделист становится главным энологом «Абхазвинкомбината». В 1962 году он создаёт Лыхны — полусладкое красное из сорта Изабелла, названное в честь древней столицы, — которое занимает постоянное место на столах советской элиты: по имеющимся сведениям, напиток ценили Брежнев и Косыгин.

КАТАЛИЗАТОР 1989

Проявляются политические трещины

Массовое собрание в Лыхны призывает восстановить статус Абхазской ССР, провоцируя этническую напряжённость с Грузией. Виноградарская отрасль работает на территории, где политические основы советской эпохи явно дают трещины.

КАТАЛИЗАТОР 1991

Независимость Грузии разрушает советские каналы сбыта

Грузия провозглашает независимость от СССР. Советские сети сбыта распадаются. Площадь виноградников на Кавказе начинает резко сокращаться — со 150 000 га до 36 000 к концу десятилетия. Экспорт вина прекращается.

БОРЬБА 1992–1993

Война уничтожает 93% виноградников

Грузинские войска форсируют реку Ингур 14 августа 1992 года. 413 дней боёв уносят 10–15 тысяч жизней, уничтожают все 22 чайные фабрики и сокращают площадь абхазских виноградников с 1 500 гектаров примерно до 100. Сухумский завод замолчал. Производство полностью остановилось.

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

КРИЗИС 1994–1998

Блокада изолирует территорию

СНГ вводит экономическую блокаду в 1996 году. У Абхазии нет формальной банковской системы, нет признанной валюты, нет законных экспортных каналов. Виноградарская отрасль переживает самый тёмный период — инфраструктура уничтожена, рынки закрыты, внешние инвестиции юридически невозможны.

ПРОРЫВ 1999

Династия Ачба привлекает $6 млн — начинается восстановление

Николай В. Ачба, наследник третьего поколения построенной дедом династии, привлекает $6 миллионов через личные связи. Он арендует разрушенный завод и устанавливает итальянское, французское и чешское оборудование. В 2001 году выходит первый послевоенный урожай — 10 000 бутылок Лыхны. Сохранение знаний в годы нулевого производства оказывается незаменимым.

ПРОРЫВ 2008

Россия признаёт независимость — рынки открываются

После пятидневной войны Россия признаёт независимость Абхазии 26 августа. Грузинский Закон об оккупированных территориях одновременно закрывает западный доступ к рынкам. Признание создаёт беспошлинный экспортный коридор, оформляя то, что прежде было нерегулярной торговлей. В том же году основано Шато Абхаз — первая крупная послевоенная инвестиция.

ПРОРЫВ 2014

Основан Аргун Иашта — начинается нарратив качества

Алхас Аргун, правнук виноградаря 1910-х годов, основывает Аргун Иашта на родовом имении Куланырхва. Первый урожай — каберне совиньон — берёт золото в Краснодаре. За пять лет пять международных медалей создают первый качественный бренд сухих вин Абхазии.

КАТАЛИЗАТОР 2020

Экскурсионный поезд из Сочи открывает туристический маршрут

Ежедневный поезд Туапсе — Гагра провозит мимо Калдахуары, деревни в 843 жителя, более 130 000 пассажиров в год. Wine Jet Abkhazia становится обязательной остановкой маршрута — семейный погреб превращается в туристический бренд, второй путь роста, не зависящий ни от восстановленных войной династий, ни от импортных ворот «Мистраль Алко».

ТРИУМФ 2014–2025

Абхазия становится пятым по величине поставщиком вина в Россию

Абхазское вино достигает 10,4% российского импорта — пятое место среди всех стран-поставщиков. Рост на 26,3% за десятилетие отражает планомерные инвестиции в инфраструктуру, интеграцию «Мистраль Алко» как эксклюзивного дистрибьютора и отсутствие тарифного давления, ограничивающего конкурентов.

ТРИУМФ 2024

Тарифный дивиденд перекраивает российские полки

Россия поднимает пошлины на вина из «недружественных» государств до 25%. Европейский импорт рушится на 90%. Абхазские вина — поступающие беспошлинно — занимают полки, прежде принадлежавшие итальянским, испанским и французским маркам. Решение о признании 2008 года приумножает своё коммерческое значение шестнадцать лет спустя.

* * *

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

ДОСТУПНЫЕ РЫНКИ

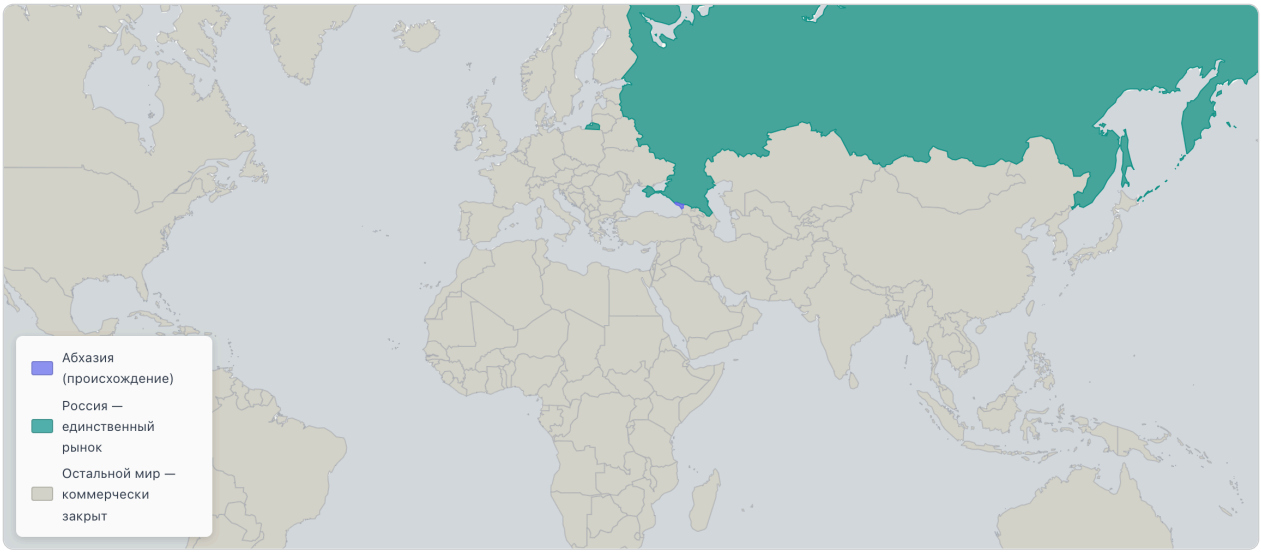
Запад закрыл дверь · Москва оставила одну открытой

1
ПРАКТИЧЕСКИЙ РЫНОК СБЫТА

5
ГОСУДАРСТВ ПРИЗНАЮТ СУВЕРЕНИТЕТ

144 млн
РОССИЯ — ГЛАВНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ

Одна страна, подсвеченная бирюзовым, в песочном мире: с момента признания Россией в 2008 году абхазское вино входит беспошлинно на один рынок — и ни на один другой.



© OpenStreetMap contributors · © CARTO

Весь расчёт держится на одних двусторонних отношениях

* * *

КАТАЛОГ БРЕНДОВ

Шесть имён, переживших войну

Шесть винодельческих брендов, принадлежащих основателям, экспортирующих через единственные ворота ввоза в Россию, — здесь ранжированы по названию, позиционированию, сигналу роста и оценённому масштабу.

Данные о выручке и объёме — оценки Brandmine в местной валюте (или в количестве бутылок, где выручка не раскрыта), с эквивалентом в USD при наличии данных. Методология — в разделе «Источники».

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

Бренд	В чём сила бренда	Сигналы роста	Масштаб
Аргун Иашта	28 миллионов бутылок полусладкого. А директор телеком-компании привёз в абхазское село итальянское оборудование — и взял пять медалей.	—	~5–10 тыс. бутылок/год ~₽3,8 млн RUB ($0,04 млн USD)
Ачба Иашта	685 млн рублей на одну винодельню — ставка династии, разливавшей 28 млн бутылок чужого вина, на то, что абхазское существует.	Готов к масштабированию	~700–800 тыс. бутылок/год
Вайн Джет Абхазия	В стране, где все делают полусладкое, семья из деревни на 843 человека отказалась. И взяла национальную золотую медаль за мальбек.	Готов к масштабированию	~20 тыс. бутылок/год
Вина и воды Абхазии	Династия пережила сталинизм, войну и международную блокаду — и восстановила абхазское вино из руин до 28 миллионов бутылок.	Готов к экспорту	~28 млн бутылок/год ~₽2,4 млрд RUB ($28 млн USD)
Шато Абхаз	Основан, когда танки входили в Грузию, — превратил закрытие западных рынков в российский розничный ров: усадебные виноградники, 30+ марок.	Готов к масштабированию	~2 млн бутылок/год
ДИСТРИБЬЮТОР			
Мистраль Алко	Единственный импортёр абхазского вина в России использовал рублёвый кризис, чтобы обойти всех конкурентов, — и теперь владеет половиной снабжающего его завода.	Готов к масштабированию	~22+ млн бутылок/год ~₽8,4 млрд RUB ($97,7 млн USD)

5 из 6 брендов — производители; 1 — дистрибьютор/розничный оператор.

* * *

ОСНОВАТЕЛИ БРЕНДОВ

Кто построил эти бренды

Люди за шестью брендами — основатели, семейные династии и единственный импортёр, чей контракт решает, кто дойдёт до российского рынка.

Бренд	Основатель	Главное достижение
Аргун Иашта	 Алхас Аргун	Возглавляет самую признанную крафтовую винодельню Абхазии, не прекращая управлять крупнейшим в стране мобильным оператором
Ачба Иашта	 Николай Ачба	Восстановил всю винодельческую отрасль Абхазии с нуля — от разрушенного войной завода до 28 миллионов бутылок в год за 25 лет
Вайн Джет Абхазия	 Леон Ахба	Главный винодел единственного производителя исключительно сухих вин Абхазии; золотая медаль за мальбек 2023

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

Бренд	Основатель	Главное достижение
Вина и воды Абхазии	 Николай Ачба	Восстановил всю винодельческую отрасль Абхазии с нуля — от разрушенного войной завода до 28 миллионов бутылок в год за 25 лет
Шато Абхаз	 Александр Горбачёв	Создал крупнейший частный холдинг Абхазии — 750 сотрудников, пять отраслей — как 60-процентный мажоритарный владелец Апсны-Групп
ДИСТРИБЬЮТОР		
Мистраль Алко	 Беслан Агрба	Создал крупнейшую компанию по импорту вина в России и первую рисовую империю под единым брендом — совокупная выручка 17,15 млрд рублей

* * *

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

ИСТОЧНИКИ

Что не охватывает Brandmine

Brandmine документирует бренды и основателей — кто они, что они пережили и куда движутся. Для статистики рыночного уровня — объёмы производства, торговые потоки, тенденции потребления, розничные цены — мы рекомендуем следующие специализированные источники макроданных для этого сектора:

Источник	Покрытие	Доступ
МВО (Международная организация виноградарства и виноделия)	Мировая статистика производства вина, торговые потоки, регуляторные стандарты — кавказские данные дают эталонный контекст	Бесплатно (базовые отчёты); платно (детальные базы данных)
РБК Вино	Аналитика российского рынка, объёмы импорта/экспорта по странам происхождения, потребительские тренды — лучший источник данных по доле Абхазии	Бесплатно (рус.)
WineRetail.info	Аналитика российской винной розницы, отслеживание продаж, тенденции сбыта — зафиксировало снижение абхазского экспорта в 2024 году	Бесплатно (статьи); платно (детальные отчёты, рус.)
Кавказский институт виноделия / труды Абхазского государственного музея	Историческое исследование виноградарства, археологические данные, документация аборигенных сортов — ключевой источник по довоенному наследию	Бесплатно (академические, англ. и рус. через AbkhazWorld)
PMC/NIH — исследования генетики винограда	ДНК-анализ кавказских сортов — исследование 2021 года подтверждает генетическую уникальность абхазских культиваров и их происхождение из Южного Кавказа	Бесплатно (открытый доступ, англ.)

Эти источники обеспечивают макроструктуру — размер рынка, тенденции потребления, торговые коридоры. Brandmine предоставляет слой, недоступный им: кто стоит за брендами, какие кризисы они пережили, какие бренды подходят к смене поколений, ищут экспортных партнёров или структурированы для инвестиций. Вместе они формируют полный исследовательский стек для предварительной проверки.

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

Справочник для контактов

Показатель	Справка
Телефонный код	+7 (Россия) — Сухум стационарный: +7 840, мобильный Aquafon: +7 940
Валюта	Российский рубль (₽ / RUB) — актуальный курс: cbr.ru
Часовой пояс	UTC+3 (московское время — без перехода на летнее)
Столица / деловой центр	Сухум (все основные производители)
Рабочая неделя	Пн–Пт (выходные: Сб–Вс). Применяется российское трудовое законодательство
Интернет	.ru и .com (официального доменного имени страны нет)
Языки	Абхазский (официальный), русский (деловой язык), грузинский (меньшинство)
Мессенджеры / предпочтительный канал	Telegram, VK (ВКонтакте) — основные. WhatsApp вторичен. Российские нормы коммуникации
Банковское дело	Российская банковская система (карты Mir). Ни Visa/Mastercard, ни SWIFT недоступны. Международные переводы — через российских корреспондентов. Риск вторичных санкций — уточняйте правовую позицию перед любым взаимодействием

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

Об этом исследовании

Этот отчёт основан на 42 задокументированных источниках на 2 языках. Каждый бренд оценивается по шестифазной модели Brandmine. Все оценки измерений подтверждены независимыми источниками.

Полная методология на brandmine.ai.

Конвертация валют по приблизительному курсу на июль 2026 г. Для финансовых решений проверяйте актуальный курс.

Выпуск: июль 2026 г. — первый выпуск. Это оригинальное издание; исправления не выпускались.

Настоящий отчёт предназначен исключительно для информационных целей и не является инвестиционной рекомендацией или предложением о покупке, продаже либо удержании каких-либо активов. Содержание основано на общедоступных источниках и отражает позицию Brandmine на дату публикации; компания не даёт никаких гарантий относительно точности или полноты представленных сведений. Получателям рекомендуется провести самостоятельную проверку перед принятием любых инвестиционных или коммерческих решений.

О BRANDMINE

Выдающиеся бренды основателей. Выстояли. Готовы.

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 **Аналитика:** brandmine.ai/intelligence/

ТАКЖЕ ДОСТУПНО ОТ BRANDMINE

ПРОФИЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ БРЕНДА

Полная история трансформации, география присутствия и бизнес-профиль одного бренда. 15 страниц задокументированной аналитики.

ПРОФИЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ ОСНОВАТЕЛЯ

История основателя — от истоков до прорыва. В основе — первоисточники и исследования на родном языке.

ОТРАСЛЕВОЙ СРЕЗ

Все бренды основателей в секторе, прошедшие наш отбор: позиционирование, сигналы роста, масштаб — и полная хроника кризисов. Одним взглядом. 12–15 страниц задокументированной аналитики.

ОТРАСЛЕВАЯ ПАНОРАМА

Единственный полный обзор сектора — по первоисточникам, которые глобальные платформы упускают: дистрибуция, экспорт, каждый основатель крупным планом. 30–40 страниц задокументированной аналитики.

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 английском и русском языках.
Первое издание · июль 2026

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480)

Выдающиеся бренды основателей.
Выстояли. Готовы.

Выдающиеся бренды, основанные предпринимателями.
Задокументировано 250+ на развивающихся рынках.

Профили устойчивости бренда · Профили устойчивости основателя
Отраслевой срез · Отраслевые панорамы

Структурированные исследования потребительских брендов развивающихся рынков, созданных предпринимателями.
Издано одновременно на английском, русском и китайском языках.

brandmine.ai/intelligence/

hello@brandmine.ai

www.brandmine.ai

© 2026 Brandmine Consulting Sdn Bhd (202401005480). Все права защищены.

v1.3.0 · BM-SNAPSHOT-2026-001