



Серия аналитических докладов

РЕЗЮМЕ

Первое издание | Доклады № 1–4 · март 2026

Русское издание (также доступно на английском и китайском)



Brandmine

Содержание

Доклад № 1 – Надвигающаяся волна смены основателей	3
Доклад № 2 – За пределами финансовых показателей	4
Доклад № 3 – До звонка банкира	5
Доклад № 4 – Там, где волна разбивается	6
Приложение В: Классификация форм волны – все 38 рынков	7

Доклад № 1 — Надвигающаяся волна смены основателей

С 1978 по 2010 год в Китае, Индии, России и Юго-Восточной Азии появились сотни миллионов частных компаний. Их основатели строили бизнес в эпоху, которой больше не будет. Им сегодня от 55 до 85. Их компании — 50–79% ВВП своих стран. Полмиллиарда рабочих мест.

Для крупных инвесторов они невидимы. Их нет в базах данных и платформах, по которым ищут сделки. 28 000–45 000 потребительских брендов у основателей с выручкой от \$5 млн в шести ключевых секторах — такова оценка по четырём рынкам. У 19 000–35 000 из них основатели старше 50 — уже думают об уходе или дойдут до этого в ближайшее десятилетие. Китай — примерно 70% этой базы. Юго-Восточная Азия — 12%. Индия — 8%. Россия — 5%. Такой волны смены поколений развивающиеся рынки ещё не знали.

Это не стартапы. Это бизнесы с историей — по двадцать, тридцать, сорок лет.

Их нет в PitchBook, Crunchbase или Capital IQ. Они никогда не привлекали чужих денег. 2–3% компаний в мире имеют доступ к институциональному финансированию. Всё остальное — эти 97–98%.

Кризис преемственности усугубляет возможность. Твёрдые планы есть у 3% китайских семейных предприятий. В Индии — у 15–21%. Глобально 70% семейных компаний плана не имеют вообще. До второго поколения доживают примерно 30%, до третьего — 12%. McKinsey (2026) подтверждает: средняя доходность для акционеров падает на 5,7 процентных пункта в пять лет после смены руководства. Не потому что преемственность разрушительна. А потому что к ней не готовятся.

39 задокументированных сделок за 2020–2025 годы. Свыше \$20 млрд выплат. Кто придёт к этим основателям раньше — будет выбирать. Кто придёт после — подавать заявки.

[Читать полный доклад →](#)

Доклад № 2 — За пределами финансовых показателей

Эти данные есть. Их никто не собирает.

Как основатель ведёт себя под давлением — это задокументировано в деловой прессе рынков, где он работает. Готовится ли бизнес к смене поколений — видно в корпоративных реестрах и отраслевых изданиях. Реальна ли экспансия или только объявлена — проверяется по потребительским платформам и местным СМИ. Всё это существует. На китайском, русском, малайском. Просто ни одна платформа, которой пользуется инвестор, это не собирает, не переводит и не интерпретирует.

Нарративная проверка благонадёжности (NDD) — способ это увидеть и собрать до начала дью-дилидженса. Два инструмента: шестифазная дуга — как основатель вёл себя в экзистенциальный кризис; четыре сигнала роста — к чему бренд готов. Оба проверяются по первичным именным источникам. NDD меняет качество разговора ещё до дью-дилидженса. О результатах инвестиции она ничего не говорит.

Основной пример — Alimentari / Popolo Group Юрия Валаццы: 12 точек в пяти городах Китая, в 2026 году — выход в Гонконг. Семь платформ — ни одной строки о компании. NDD по 36 источникам на английском и китайском дала полную дугу и два верифицированных сигнала.

Другой случай — Wahaha. ¥78 млрд на пике, 37 лет под Цзун Цинхоу. Кризисная дуга исключительна — война с Danone, 37 исков в семи юрисдикциях, полное восстановление. В 2020 году картина была другой: выручка минус 42% от пика, компания закрыта для внешнего капитала — нет управленческой структуры, нет аудита, политика «Четырёх нет». Всё это было видно. Дальше случилось то, что и должно было случиться.

Разрыв не в данных. В том, кто умеет их читать — на нужном языке, в нужных источниках, с пониманием контекста.

Раньше видишь — раньше выбираешь. Это не гарантирует ни доступ, ни доходность.

[Читать полный доклад →](#)

Доклад № 3 — До звонка банкира

Волна уже идёт. Это не прогноз.

В феврале 2024 года умер Цзун Цинхоу — основатель WahaHa, семь миллиардов долларов годовой выручки. Ни одна платформа не зафиксировала кризис наследования. В декабре 2024-го Kosé купила Panpuri — после шести лет у фонда, который купил его в 2018-м. В январе 2026-го Rohto подписала соглашение о покупке THANN — бренд строил международные каналы сбыта двадцать три года без единого внешнего инвестора.

Три сделки. Три разных страны. Одна общая черта: всё было видно заранее. Сигналы публиковались. Их никто не читал.

Этот доклад разбирает четыре сигнала — export-ready, scale-ready, investment-ready, succession-ready — и показывает, что они появляются за два–восемнадцать лет до сделки. Основной кейс — Panpuri. В 2016 году: тринадцать лет на международном рынке, сорок точек в шести городах Таиланда и двадцать за рубежом. Двести десять сотрудников. Спа-канал через Park Hyatt Bangkok. Каждый сигнал присутствовал. Каждый был публичным. Через два года пришёл фонд. Через шесть — Kosé. Инвесторы, которые увидели это в 2016-м, имели восемь лет для разговора с основателем. Инвесторы, прочитавшие пресс-релиз в декабре 2024-го, подали заявки, которые не выиграли.

Увидеть — мало. Нужно ещё прийти, познакомиться, выстроить доверие. Это работа на три-пять лет, не на три-пять месяцев. Кто придёт раньше — звонит первым.

Окно для выстраивания отношений с основателями — три-пять лет до сделки, а не три-пять месяцев. Большинство инвесторов структурно настроены работать в месяцах.

[Читать полный доклад →](#)

Доклад № 4 — Там, где волна разбивается

Более 28 000 брендов у основателей по всему миру приближаются к одновременной смене поколений. Три предыдущих доклада показали: волна реальна, её можно увидеть, её видно за два–двадцать один год до сделки. Оставался один вопрос: где?

По 38 рынкам. Волна не в Китае и не в Индии — она везде. И распределена не случайно.

Двадцать шесть из 38 рынков — три и более совпадающих сектора из шести самых распространённых. Четырнадцать рынков — четыре и более. Шесть секторов — повсюду. Причина одна. В каждом — основатель не построил бизнес, который можно отделить от себя самого.

Пять коридоров объединяют по 8–14 рынков — через религию, географию, цепочки поставок или регулирование. Смотришь на один рынок — видишь все остальные в коридоре сразу. Три ниши с необычной концентрацией секторов — для тех, кто готов идти дальше. Рамка сужает поиск. Дальше — дью-дилидженс.

Сделки уже произошли. Сомнений больше нет. В Аргентине, Таиланде, Перу, Китае, Индии и России. На каждом из этих рынков первый игрок действовал, пока другие ещё решали, существует ли категория. Большинство рынков — ещё свободны.

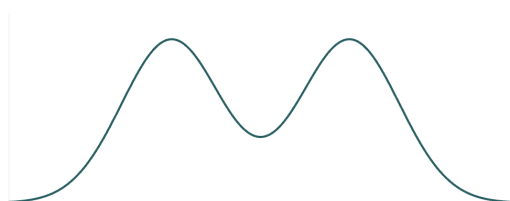
Вот как это выглядит.

> Карта — решётка: плотная там, где сгущаются сигналы, разреженная там, где достаточно наблюдения.

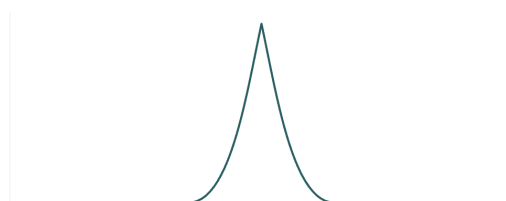
[Читать полный доклад →](#)

Приложение В: Классификация форм волны — все 38 рынков

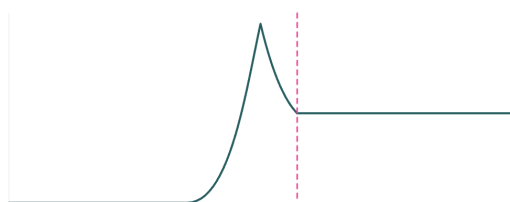
Классификация на основе первичного учредительного события и концентрации когорты. Срочность: Высокая = окно транзycji открыто сейчас; Средняя = 3–7 лет; Низкая = 7–15 лет; Наблюдение = до формирования когорты или неполная документация.



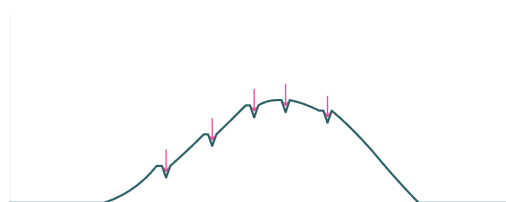
Double Wave



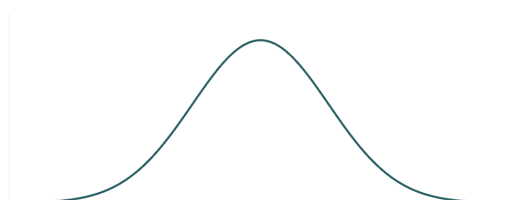
Compressed Wave



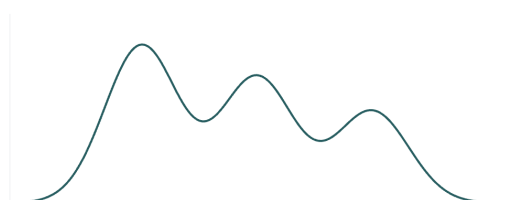
Compressed Wave (Disrupted)



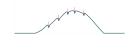
Five-Crisis Compressed

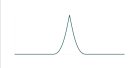
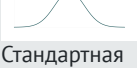
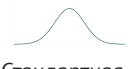
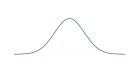


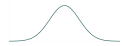
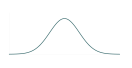
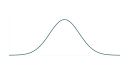
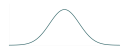
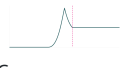
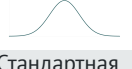
Standard Wave

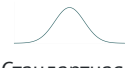
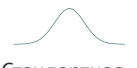


Layered Wave

Страна	Форма волны	Первичное учредительное событие	Прибл. пик когорты	Срочность
Россия	 Пятикризисная сжатая	Либерализация рынка 1991 + пять макрошоков 1998–2022	1991–2000; просрочено	Высокая
Китай	 Двойная волна	Волна 1: 1978–1992 реформа госсектора; Волна 2: 1992–2001 поколение 下海	Волна 1: сейчас; Волна 2: 2030-е	Высокая (B1) / Средняя (B2)
Индия		Волна 1: либерализация 1991; Волна 2: 2000–2010 цифровой/потребительский бум	Волна 1: сейчас; Волна 2: 2030-е	Высокая (B1) /

	Двойная волна			Средняя (B2)
Индонезия	 Слоистая волна	«Новый порядок» 1980-х → Реформаси 1998 → Халяльный режим 2014–2026	Слой 1: сейчас; Слой 2: 2028–2033	Высокая (слои 1+2 сходятся)
Бангладеш	 Сжатая волна	Бум экспорта одежды 1980–1985	Сейчас — дедлайн выхода из НРС ускоряет	Высокая
Монголия	 Сжатая волна	Демократическая революция / открытие рынка 1990–1992	Сейчас	Высокая
Турция	 Двойная волна	Анатолийские тигры 1980-х → экспансия АКП 2003–2013	Волна 1: сейчас; Волна 2: 2030-е	Высокая (B1) / Средняя (B2)
Аргентина	 Слоистая волна	Экспансия эпохи Менема 1990-х → основатели после кризиса 2001	Слой 1: сейчас + дистресс-событие 2025	Высокая
Таиланд	 Стандартная волна	Когорта восстановления после кризиса 1997; экспансия 2000-х	Сейчас	Высокая
Бразилия	 Стандартная волна	Стабилизация «Плана Реал» 1994–2000	Сейчас	Высокая
Южная Африка	 Слоистая волна	Постапартеид 1994 → ВЕЕ 2003+ → цифровая экономика 2015+	Слой 1: сейчас; слои 2–3: средняя	Средняя
Вьетнам	 Стандартная волна	Реформа Đổi Mới 1986–1995	Сейчас	Высокая
Малайзия	 Стандартная волна	Промышленная политика и экспансия 1990-х	Сейчас	Средняя
Казахстан	 Стандартная волна	Независимость + открытие рынка 1991–1998	Сейчас	Средняя
Грузия	 Стандартная волна	«Революция роз» / рыночные реформы 2003–2008	Сейчас	Средняя
Колумбия	 Стандартная волна	Мирный процесс + экономическая открытость 2000-х	Сейчас	Средняя

Перу	 Стандартная волна	Рост эпохи Толедо 2001–2011	Сейчас	Высокая
Чили	 Стандартная волна	Постпиночетовская консолидация 1990-х	Сейчас	Средняя
Мексика	 Стандартная волна	Экспансия эпохи НАФТА 1994–2006	Сейчас	Средняя
Египет	 Стандартная волна	Экспансия «инфитах» + открытие частного сектора 1990–2000-х	Сейчас	Средняя
Марокко	 Стандартная волна	Модернизация 2000-х + развитие туризма	Сейчас–2030	Средняя
Нигерия	 Стандартная волна	Нефтяной бум и диверсификация 2000-х	Сейчас	Средняя
Кения	 Стандартная волна	Восстановление после 2008 + развитие технохабов	Сейчас	Средняя
Эфиопия	 Стандартная волна	Экономическое открытие после EPRDF 2010-х	Сейчас	Средняя
Филиппины	 Стандартная волна	Потребительская экспансия эпохи Акино 2010–2016	Сейчас	Средняя
Шри-Ланка	 Стандартная волна	Послевоенная реконструкция 2009–2015	Сейчас	Средняя
Украина	 Сжатая волна (прерванная)	Постнезависимость 1991–1998; прервана в 2022	Приостановлено	Наблюдение
Пакистан	 Стандартная волна	Рост эпохи Мушаррафа 2000–2008	Сейчас	Средняя
Азербайджан	 Стандартная волна	Диверсификация нефтяных доходов 2000-х	Сейчас	Средняя

	Стандартная волна			
Узбекистан	 Стандартная волна	Открытие после Каримова 2016+	2028–2035	Низкая
Иран	 Стандартная волна	Ограниченное открытие внутреннего частного предпринимательства	Сейчас	Наблюдение
Алжир	 Стандартная волна	Стабилизация после гражданской войны 2000-х	Сейчас	Наблюдение
Гана	 Стандартная волна	Демократическая консолидация + какао-экономика 2000-х	Сейчас	Средняя
Сенегал	 Стандартная волна	Экономика «Теранга» + франкоязычный культурный экспорт	Сейчас	Низкая
Танзания	 Стандартная волна	Либерализация 1990-х + туризм Занзибара	Сейчас	Низкая
Мьянма	 Сжатая волна (прерванная)	Открытие Тейн Сейна 2011–2015; прервано переворотом 2021	Приостановлено	Наблюдение
Камбоджа	 Стандартная волна	Пост-ЮНТАК реконструкция 1993–2000	Сейчас	Низкая
Непал	 Стандартная волна	Стабилизация после гражданской войны 2006+	Сейчас	Низкая

Срочность: Высокая = окно транзycji открыто сейчас · Средняя = 3–7 лет · Низкая = 7–15 лет · Наблюдение = до формирования когорты или неполная документация.

[Читать полный набор данных →](#)



СЕРИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ДОКЛАДОВ

1

Надвигающаяся волна смены основателей

Масштаб перехода: свыше 28 000 основательских брендов одновременно приближаются к смене поколений — синхронно, незаметно и без подготовки.

2

За пределами финансовых показателей: нарративный due diligence и четыре сигнала

Метод NDD и четыре наблюдаемых сигнала, позволяющих обнаружить бренды на стадии перехода раньше банкира.

3

До звонка банкира

Как сигналы опережают сделки на два–двадцать один год — задокументировано на примерах Rapnuri и THANN в Таиланде.

4

Там, где волна разбивается

Где волна концентрируется на 38 рынках: пять коридоров, шесть повторяющихся секторов и что инвестору стоит делать иначе.

О BRANDMINE

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 проверенной аналитики.

ПРОФИЛЬ УСТОЙЧИВОСТИ ОСНОВАТЕЛЯ

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

КАРТА ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА

Единственная структурированная карта отраслевого сектора, принадлежащего основателям компаний, — собранная из первоисточников на языке оригинала, а не из пресс-релизов. Это бренды, которые упускают глобальные платформы данных: свидетельства о них разбросаны по разным языкам, и никто, кроме нас, не выполняет их комплексный синтез. Каждый проверенный бренд представлен на уровне обзорного профиля: география присутствия, хронология развития рынка, портреты основателей и индикаторы сигналов роста. Отчёт объёмом 30–50 страниц выпускается на английском, русском и китайском языках.

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

Издан одновременно на английском, русском и китайском языках.

Исследование на английском, русском, китайском, ID, испанском, португальском, турецком, КА, НУ и AZ языках.

Первое издание · Март 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 отраслевого рынка

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.

v1.1