



智库白皮书系列

执行摘要

首版 | 第一至四号 · 2026年3月

中文版（亦提供英文和俄文版本）



Brandmine

目录

白皮书·第一号——创始人传承浪潮的来临	3
白皮书·第二号——超越财务数字	4
白皮书·第三号——银行家来电之前	5
白皮书·第四号——浪潮在哪里破碎	6
附录 B：浪型分类 — 全部 38 个市场	7

白皮书·第一号——创始人传承浪潮的来临

一九七八至二〇一〇年间，中国、印度、俄罗斯及东南亚的历次经济改革浪潮催生了数以亿计的私营企业。作为现代史上规模最大的创业浪潮的亲历者，那批一手创建企业的创始人，如今已步入五十五至八十五岁。他们所拥有的企业，数量多达数亿，对本国 GDP 的贡献率达到 50% 至 79%，雇用员工总数逾五亿。

除极少数例外，这批企业几乎完全不在机构投资者的主流交易数据库与工具覆盖范围内。

Brandmine 对四大市场的企业注册数据、行业数据库及人口研究进行了系统梳理，在六大核心消费领域，识别出年收入超 500 万美元的创始人主导型品牌约 2.8 万至 4.5 万个。其中，创始人年龄在 50 岁以上的品牌约 1.9 万至 3.5 万个，未来十年将集中进入代际传承阶段。中国约占这一总量的七成，东南亚占一二%，印度占八%，俄罗斯占五%。这意味着，一场规模罕见的财富与所有权更迭浪潮正在发生。

它们不是初创企业。它们是成熟的、盈利的消费企业——大多数已经经营二十至四十五年——诞生于改革开放的时代浪潮中，如今正步入创始一代的最后篇章。

这些公司不会出现在 PitchBook、Crunchbase 或 Capital IQ 之上。它们从未接受过机构资本。全球范围内，仅有 2% 至 3% 的企业能够获得机构融资。其余的 97% 至 98%，正是我们所关注的对象。

传承危机进一步放大了机遇。中国仅有 3% 的家族企业拥有明确的传承计划；印度的这一比例为 15% 至 21%；全球范围内，70% 的家族企业缺乏任何正式传承方案。家族企业传承至第二代的存活率约为三成，传至第三代的仅余 12%。麦肯锡 2026 年研究显示，继任后五年内股东回报平均下降 5.7 个百分点。这一降幅主因并非传承的固有影响，而是普遍存在的准备不足。

创始人传承浪潮并非预测，而是现实。二〇二〇至二〇二五年间，三十九起有据可查的所有权更迭事件，涵盖五种不同类型，涉及逾二百亿美元的已披露外部交易资本流动，印证了这一进程的真实性。率先构建起情报基础设施以驾驭这场浪潮的投资者，将在浪潮抵达峰值时占据获取先机。

[阅读完整白皮书 →](#)

白皮书·第二号——超越财务数字

新兴市场创始人品牌投资中最关键的情报，并非缺失，而是从未被整合。

这些情报客观存在，但从未被整合：创始人面对生死考验时的应对方式、传承架构的有无与成熟度、扩张信号究竟源于真实的结构性准备，还是面向特定受众的乐观表态。它们散布于中国财经媒体、俄罗斯行业报刊、马来西亚美食媒介、工商登记系统、消费者评价平台之中。只是没有任何机构投资者习惯查阅的平台，将其收集、翻译、整合并加以解读——这些情报近在咫尺，却始终被视而不见。

本文提出叙事性尽职调查（Narrative Due Diligence，简称 NDD）：一套在预尽调筛查阶段发现并整合上述情报的结构化方法论。NDD 产出两项成果：一是六阶段诊断弧线，用于评估创始人应对生存压力的可追溯行为；二是四大增长信号，通过证据门槛进行二元判定，以明确品牌的结构性扩张能力。两项成果均基于具名来源，可由多语言研究团队复现。NDD 的作用边界清晰——提升筛查阶段的信息质量，而非预测投资结果。

主要实操案例为尤里·瓦拉扎（Yuri Valazza）与阿利曼塔里（Alimentari）/波波洛集团（Popolo Group）——一家总部位于上海的意大利餐饮及食品进口集团，在中国五个城市运营 12 家门店，已公开承诺于 2026 年进军香港。2026 年 3 月对七大机构情报平台的系统检索，无一返回结构化公司数据。NDD 从 36 个中英文文档来源中，完整构建了六阶段弧线，验证了两个增长信号，并形成了结构化的筛查评估。

反向案例为娃哈哈。这家由宗庆后历 37 年亲手缔造的中国最大本土饮料企业，若在 2020 年运行信号筛查，结果将是另一番面貌：规模准备度为负（营收较峰值下滑 42%）、投资准备度缺失（无治理架构、无审计财务、“四不”政策主动排斥机构资本），传承准备度则因结构性障碍未解而被判定为“接近门槛，尚未触发”。该信号组合不符合投资候选标准。此后的走向与那一可观察到的结构高度吻合。

本文所记录的情报缺口并非绝对。欧睿（Euromonitor）在行业叙述中点名了阿利曼塔里；Crunchbase 为银座项目留有一条基本档案；俄罗斯工商登记系统（EGRUL）确认了股权转让；专家网络和本地顾问在非正式层面也近似地完成这类研究。缺口在于综合分析：将登记数据、消费者评价和行业报道转化为投资筛查情报的结构化解读，目前没有任何机构投资者系统使用的平台能够提供。

更早触达这些企业，有助于拓展投资者的可评估机会集。这改变的是分析的起点，而非分析的结论。

[阅读完整白皮书 →](#)

白皮书·第三号——银行家来电之前

创始人代际转型浪潮不是预测，而是正在发生的现实。

2024 年 2 月，娃哈哈创始人宗庆后去世，留下 21 亿美元遗产纠纷。一家年营收七十亿美元的公司，被所有主流金融平台标注为“未融资”，却没有任何平台对其传承风险发出预警。2024 年 12 月，日本高丝收购泰国高端健康品牌潘普丽。该品牌 2018 年前为创始人全资持有，此后经历六年私募股权持有期，最终完成此轮退出。2026 年 1 月，乐敦制药收购庭润 51% 股权。这家泰国高端美容品牌历时二十三年建立国际分销体系，期间从未接受外部投资。

浪潮已至。问题不是是否行动，而是投资者能否在交易之前布局，而非在交易之后应对。

本文提供四方面内容。第一，诊断传统交易发掘方式为何在新兴市场创始人品牌转型中存在结构性失灵——并非疏忽，而是架构使然。第二，提出四信号检测框架——出口就绪、规模就绪、投资就绪、传承就绪——并以实证表明可观测信号在交易发生前二至十八年即已出现。第三，信号组合方法论，通过筛选多维度聚合来收窄候选集。第四，在板块层面展示信号聚集现象：整个泰国高端美容品类在七年内完成机构化转型。

核心案例为潘普丽 (Panpuri)。2016 年，该品牌已运营十三年，在泰国及海外拥有六十家门店，并进入曼谷柏悦酒店的水疗渠道——此时，检测框架中的每一个信号均已出现，且均可从公开渠道获取文献佐证。两年后，一家受 IFC 支持的曼谷私募股权机构取得多数股权。又过六年，高丝 (Kosé) 完成收购。2016 年识别出潘普丽 (Panpuri) 的投资者拥有八年时间建立关系。2024 年 12 月才读到公告的投资者，只有几周时间提交一份落选的竞标。

检测是必要条件，但非充分条件。早期信号识别创造的是关系建立窗口；将窗口转化为成果，需要本地存在、语言能力和持续参与——任何框架都无法自动提供。

建立创始人关系的窗口以年为单位——交易前三到五年——而多数投资者的运作周期仍以月计算。

[阅读完整白皮书 →](#)

白皮书·第四号——浪潮在哪里破碎

逾 28,000 个创始人主导的消费品牌，正在新兴市场同步逼近代际交接。前三篇文章已确立论点：浪潮真实存在、探测方法已然成形、信号比交易早出现两至二十一年。还有一个问题悬而未决：在哪里？

本文在 38 个市场给出答案，语料来源于当地语言的一手研究。浪潮并非集中于中国或印度，而是遍布语料库所覆盖的每一个地区，且其分布呈现明显的集群特征，而非随机散布。38 个市场中的 26 个，涵盖六大最广泛出现行业中的三个或以上；14 个涵盖四个或以上。六大核心行业约占语料库记录品牌总量的三分之二，在已有记录的交易案例中占比更高。

集群有其结构。五条区域走廊，各因共同的宗教、地理、供应链逻辑或监管环境，将八至十四个市场串联成网。走廊之外，三处行业密度异常集中的袖珍地带，等待愿意逐一丈量品类的投资者。六大行业在十五个及以上市场中反复出现，其创业逻辑具有普遍性：植物原料、本地消费规模、创始人的品鉴直觉、产地嵌入价值。而在每个行业中，传承风险都因同一因素而加剧——创始人从未将企业打造为可独立于自身的实体。

印证机构投资兴趣的交易早已载入纪录——在阿根廷、泰国、秘鲁、中国、印度和俄罗斯。先行者在他人仍在判断品类真伪之时便已出手。剩余的机遇，在于那些先行者尚未触及的库存。当下入场的竞争优势，在于知道哪些具体品牌、在哪些具体市场，正临近传承门槛。

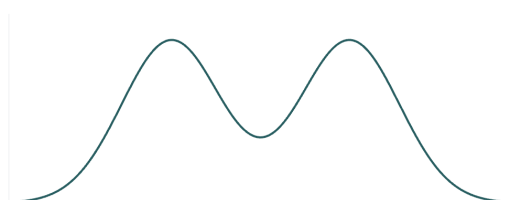
本文提供形成这一判断的视角框架。尽调——创始人关系建立、治理评估、交易结构设计——是这一框架使之成为可能的真正工作。

> 地图是一张格网：信号密集处可以行动，信号稀疏处以监测为主。

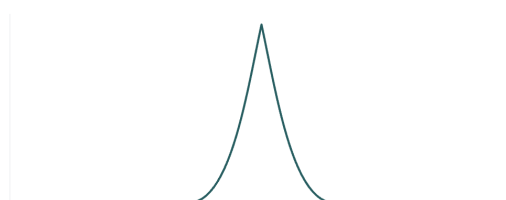
[阅读完整白皮书 →](#)

附录 B：浪型分类 — 全部 38 个市场

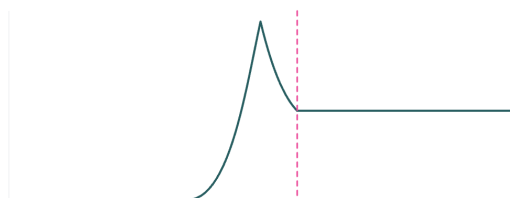
分类依据为主要创业触发事件及品牌群集中度。紧迫度：高 = 传承窗口当前已开启；中 = 3-7 年；低 = 7-15 年；观察 = 品牌群尚未成型或记录不完整。



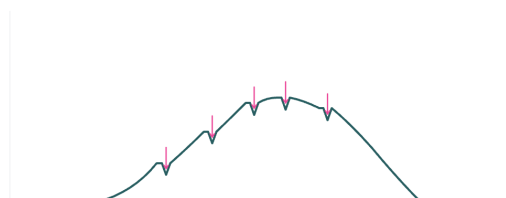
Double Wave



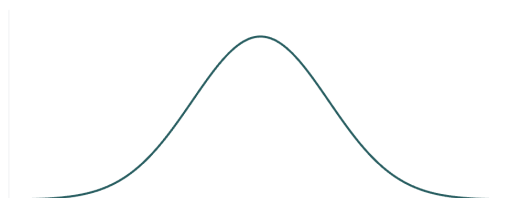
Compressed Wave



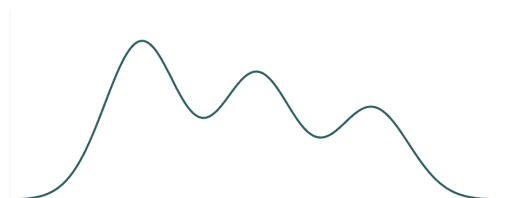
Compressed Wave (Disrupted)



Five-Crisis Compressed

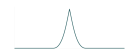
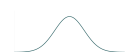
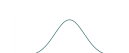


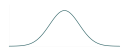
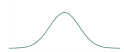
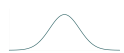
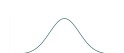
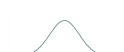
Standard Wave

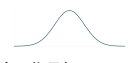


Layered Wave

国家	浪型	主要创业触发事件	品牌群峰值（约）	紧迫度
俄罗斯	 五危机压缩型	1991 年市场自由化 + 1998-2022 年五次宏观冲击	1991-2000；已逾期	高
中国	 双浪型	第一浪：1978-1992 年国企改革；第二浪：1992-2001 年下海一代	第一浪：当前；第二浪：2030 年代	高（第一浪）/ 中（第二浪）
印度	 双浪型	第一浪：1991 年经济自由化；第二浪：2000-2010 年数字/消费升级	第一浪：当前；第二浪：2030 年代	高（第一浪）/ 中（第二浪）
印度尼西亚	 分层型	新秩序时期 1980 年代 → 1998 年改革 → 2014-2026 年清真认证体系	第一层：当前；第二层：2028-2033	高（第一、二层叠加）

孟加拉国	 压缩型	1980-1985 年制衣出口潮	当前——最不发达国家毕业期限加速	高
蒙古	 压缩型	1990-1992 年民主革命/市场开放	当前	高
土耳其	 双浪型	1980 年代安纳托利亚之虎 → 2003-2013 年 AKP 扩张期	第一浪：当前；第二浪：2030 年代	高（第一浪）/ 中（第二浪）
阿根廷	 分层型	1990 年代梅内姆扩张期 → 2001 年危机后创业者	第一层：当前 + 2025 年困境事件	高
泰国	 标准型	1997 年危机复苏群体；2000 年代扩张	当前	高
巴西	 标准型	1994-2000 年雷亚尔计划稳定期	当前	高
南非	 分层型	1994 年后种族隔离 → 2003 年起 BEE → 2015 年起数字化	第一层：当前；第二、三层：中	中
越南	 标准型	1986-1995 年革新开放	当前	高
马来西亚	 标准型	1990 年代产业政策扩张	当前	中
哈萨克斯坦	 标准型	1991-1998 年独立及市场开放	当前	中
格鲁吉亚	 标准型	2003-2008 年玫瑰革命/市场改革	当前	中
哥伦比亚	 标准型	2000 年代和平进程及经济开放	当前	中
秘鲁	 标准型	2001-2011 年托莱多时期增长	当前	高
智利	 标准型	1990 年代后皮诺切特巩固期	当前	中
墨西哥	 标准型	1994-2006 年北美自由贸易协定扩张期	当前	中
埃及	 标准型	1990-2000 年代开放政策及私营部门扩张	当前	中

	标准型			
摩洛哥	 标准型	2000 年代现代化及旅游业建设	当前-2030	中
尼日利亚	 标准型	2000 年代石油繁荣及经济多元化	当前	中
肯尼亚	 标准型	2008 年后复苏及科技中心扩张	当前	中
埃塞俄比亚	 标准型	2010 年代后 EPRDF 经济开放	当前	中
菲律宾	 标准型	2010-2016 年阿基诺时期消费扩张	当前	中
斯里兰卡	 标准型	2009-2015 年战后重建	当前	中
乌克兰	 压缩型（中断）	1991-1998 年独立后；2022 年中断	暂停	观察
巴基斯坦	 标准型	2000-2008 年穆沙拉夫时期增长	当前	中
阿塞拜疆	 标准型	2000 年代石油收入多元化	当前	中
乌兹别克斯坦	 标准型	2016 年后卡里莫夫时代开放	2028-2035	低
伊朗	 标准型	有限的国内民营企业开放	当前	观察
阿尔及利亚	 标准型	2000 年代内战后稳定期	当前	观察
加纳	 标准型	2000 年代民主巩固及可可经济	当前	中
塞内加尔	 标准型	特兰加经济及法语区文化输出	当前	低
坦桑尼亚	 标准型	1990 年代自由化及桑给巴尔旅游业	当前	低

缅甸	 压缩型 (中断)	2011–2015 年登盛开放期；2021 年政变中断	暂停	观察
柬埔寨	 标准型	1993–2000 年联合国过渡时期权力机构后重建	当前	低
尼泊尔	 标准型	2006 年后内战后稳定期	当前	低

紧迫度：高 = 传承窗口当前已开启 · 中 = 3–7 年 · 低 = 7–15 年 · 观察 = 品牌群尚未成型或记录不完整。

[阅读完整数据附册 →](#)



智库白皮书系列

1

创始人传承浪潮的来临

传承浪潮的规模：逾 2.8 万个创始人品牌同步进入代际传承——同步、隐形、毫无准备。

2

超越财务数字：叙事性尽调与四大信号

NDD 方法与四项可观测信号——在银行家介入之前率先识别传承阶段品牌。

3

银行家来电之前

信号如何领先交易二至二十一年——以泰国 Panpuri 与 THANN 案例为证。

4

浪潮在哪里破碎

浪潮在 38 个市场的集中分布：五条走廊、六个反复出现的板块，以及投资者应如何调整策略。

关于 BRANDMINE

Brandmine 提供关于新兴市场创始人品牌的结构化发现情报——基于本地语言研究，为投资决策而设计，以专项报告形式交付。

联系方式: hello@brandmine.ai 情报研究报告: brandmine.ai/intelligence/

BRANDMINE 更多产品

品牌韧性档案

单一品牌的完整转型弧线、位置情报与商业概况。15 页经验证的深度研究。

创始人韧性档案

创始人从起源到突破的完整个人历程。通过本地语言研究与一手资料来源验证。

地域·行业地图

唯一一份基于原文一手资料、而非新闻稿编绘的创始人自有行业地图。全球数据平台之所以遗漏这些品牌，是因为相关证据散布于多语种材料中，而唯有我们完成了系统性的整合与交叉验证。每个经核实品牌均以快照深度呈现：地理分布、市场时间轴、创始人概述及成长信号标识。全报告 30-50 页，提供英文、俄文、中文三语版本。

字体：中文采用 Noto Serif CJK SC 与 Noto Sans CJK SC，拉丁字符采用 Source Serif 4 与 Source Sans 3。排版工具：Typst。色彩经专业印刷优化。

同时以英文、俄文及中文出版。

研究涵盖英语、俄语、中文、ID、西班牙语、葡萄牙语、土耳其语、KA、HY、AZ 来源。

首版 · 2026 年 3 月

卓越的创始人自有品牌。
历经考验。即时可用。

卓越的创始人自有品牌。
250+个新兴市场品牌已完成核实。

品牌韧性档案 · 创始人韧性档案
地域 · 行业地图

针对新兴市场创始人自有消费品牌结构化研究。英文、俄文、中文版本同步出版。

brandmine.ai/intelligence/

✉ hello@brandmine.ai

🌐 www.brandmine.ai

© 2026 Brandmine。保留所有权利。

v1.1