

ВЫСТАВКА «ЦВЕТЫЭКСПО»: ИТОГИ



Надежда ГРИГОРЬЕВА,
директор выставки
«ЦветыЭкспо»



Сентябрь — знаковый месяц в жизни цветочного сообщества. В 11-й раз в МВЦ «Крокус Экспо» прошла международная выставка «ЦветыЭкспо», яркое B2B событие, насыщенное деловым и дружеским общением, флористическими мероприятиями и бизнес-идеями. Мы встретились с директором проекта Надеждой Константиновной Григорьевой, чтобы обсудить итоги выставки и задать несколько вопросов.



Какие тенденции рынка, который сейчас активно начинает восстанавливаться после пандемии, выявила выставка?

Сегодня можно четко выделить две основные тенденции, которые нашли свое отражение в деловых мероприятиях выставки, — конференциях, выступлениях и круглых столах.

Главная — это **АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ЦВЕТОВОДСТВА В РОССИИ**. В настоящее время в цветководческом секторе появляются новые предприятия, увеличиваются площади действующих компаний. Кроме того, идет переориентация производителей овощеводческого сектора в сторону цветководства. Сейчас основная доля продукции в сегменте срезанных цветов приходится на импорт, а продукция российских производителей составляет немногим более 15%. Однако по качеству и цене российский цветок становится все более конкурентоспособным. Очевидно, что нам есть, куда расти. Задача — в ближайшее время довести этот показатель минимум до 30%.

Развитию цветководческого сектора было посвящено одно из наиболее значимых событий деловой программы выставки — конференция «Промышленное цветководство в России. Актуальная ситуация и новые возможности», организатором которой выступила Ассоциация «Теплицы России». На мероприятии присутствовал представитель Совета Федерации РФ Андрей Николаевич Епишин, возглавляющий рабочую группу, которая занимается выработкой решений для правительства по поддержке цветководческого сектора. В настоящее время государство обратило серьезное внимание на цветочную отрасль в целом. Определенные шаги уже сделаны: закрыты серые схемы поставки цветов, рассматриваются вопросы предоставления льготных кредитов. Пока трудно сказать однозначно, к чему могут привести действующие и планируемые меры, поэтому эта тема заслуживает отдельного разговора.



220 компаний-участниц

9 стран: Россия, Нидерланды, Германия, Колумбия, Эквадор, США, Бельгия, Польша, Беларусь





10 250 посетителей офлайн-выставки

36 экспонентов — обладатели дипломов и медалей «Лауреат выставки»



В результате этого процесса наметился повышенный интерес к России со стороны иностранных компаний, особенно селекционных, которые, несмотря на ограничения, приняли участие в выставке офлайн: *Dekker Chrysanten*, *De Ruiter Innovations B.V.*, *Rosen Tantau*, *PanAmerican Seed*, *HilverdaFlorist*. На Западе уже заметили, что российский рынок постепенно расширяется, а значит, крупные производители и фермеры будут искать посадочный материал и новые сорта.

Вторая тенденция — **МИНИФЕРМЕРСТВО**. Можно с уверенностью сказать, что, наметившись в предыдущие годы, сегодня она стала трендом. Этой теме были посвящены два мероприятия, которые готовились независимо друг от друга нашими участниками. На конференции, организованной журналом «Цветоводство», выступили владельцы миниферм, а также флористы, представители интернет-магазинов и оптовые компании, работающие с этим сегментом рынка. В процессе дискуссии участники обсуждали новые возможности сотрудничества для подготовки актуального плана развития и взаимодействия.

Второе мероприятие, затронувшее эту тему, — круглый стол «Цветочные фермы — бизнес будущего». Среди участников были представители как российских компаний, так мировой селекционер хризантем *Dekker Chrysanten*. Очевидно, что Россия сегодня становится все более привлекательной для иностранных компаний.

В этом году основными участниками выставки стали российские компании. Какие новинки они представили вниманию посетителей?

Очень много интересных новинок появилось в секторе производства почвогрунтов и удобрений: циолитовые грунты, переработанная органика. В товарах для сада очевидно прослеживается развитие бионаправлений. Российские компании уделяют особое внимание экологической стороне при производстве этой группы товаров и стараются донести этот факт до конечного потребителя.

Какие еще деловые активности нашли наибольший отклик среди участников и посетителей?

В рамках деловой программы прошло достаточно много интересных мероприятий, которые сегодня можно посмотреть в записи на нашем [YouTube-канале](#). Особенно ярко обозначились темы, связанные с цифровизацией розничной торговли. И это не случайно. Сегодня бизнес становится все более направленным в сторону потребителя, портрет которого за последний год сильно изменился. Именно цифровизация способствует тому, чтобы продавцы товаров и услуг больше узнавали своего покупателя и могли оказать влияние на его поведение, мотивировать к покупкам.

На круглом столе «От флористики — к бизнесу. Как делегировать боль учета и контроля компьютерным программам» речь шла о CRM-системах. В мероприятии принимали участие две из трех компаний-разработчиков CRM для цветочного рынка: *Inspiro* и *Posiflora*.

Хочется также отметить, что инициаторами и организаторами многих мероприятий были сами экспоненты, а основными спикерами стали эксперты отрасли и участники выставки. Поэтому все темы, которые поднимались на этих встречах, отражали реальное состояние и тенденции развития рынка.

Ежегодно в рамках выставки проходят конкурсы. Кто получил главные награды выставки в этот раз?

В этом году заявки на участие в наших традиционных конкурсах подали 113 компаний. Дипломы и медали «Лауреат выставки» получили 9 экспонентов в конкурсе «Лучшее качество цветочно-декоративной продукции», 20 экспонентов в конкурсе «Новинка года», 4 экспонента в конкурсе «Лучшее инновационное решение» (АО «РУСИНХИМ», «Экодачник», МФК «Точка опоры», «Нетипичный фермер»). В конкурсе «На лучший дизайн экспозиции» оценивались все стенды участников выставки. Награды получили три российские компании: ООО «Феникс-презент», «Цветы от Мачелюка», ИП Харченко.

Какие нововведения можно отметить в этом году?

Мы решили опробовать новую систему привлечения клиентов на выставку. Вход снова стал платным, однако мы предложили участникам специальные промокоды, чтобы они могли приглашать на выставку неограниченное количество своих партнеров. Статистика показала, что около 50% посетителей пришли в «Крокус» по этим приглашениям. Самой активной в этом плане оказалась компания «Нетипичный фермер».

Выставка завершила свою работу, но текущая ситуация не позволила всем желающим приехать в Москву. Можно ли будет увидеть происшедшее в «Крокусе» на онлайн-платформе?

Да, конечно. Вплоть до июня 2022 года работа на онлайн-платформе будет доступна всем зарегистрированным посетителям. Те, кто еще не подключился, могут зарегистрироваться прямо сейчас на online.flowers-expo.ru. Каждый сможет увидеть значимые события деловой программы, познакомиться с каталогом участников, а также, отправив запрос, пообщаться с представителями любой компании в чате.

Выставка «ЦветыЭкспо» — место, где каждый может воочию увидеть лучшие достижения, тренды и новинки цветочной и садовнической индустрии, почувствовать себя сопричастным к людям, которые творят историю и двигают вперед мировую «зеленую» отрасль. Здесь зажигаются новые звезды на небосклоне российской флористики. О флористической программе мы подробно расскажем, представив самые яркие события, в этом и следующих номерах журнала.

Редакция журнала благодарит организаторов за радушный прием и возможность в очередной раз оказаться в самом центре событий, волнующих всех участников отрасли. До встречи 13–15 сентября 2022 года! 🌱



19 масштабных флористических мероприятий

31 бизнес-мероприятие деловой программы

