



Развитие флористики на постсоветском пространстве было бы немислимо без насыщения цветочного рынка продукцией, без развития связей между специалистами, образования компаний, занимающихся транспортировкой цветов и растений, создания торговых сетей, освоения технологий, строительства своих теплиц, труда растениеводов и цветоводов. Несколько лет назад мы увидели первые ростки профессиональной казахстанской флористики, которые сегодня превратились в цветущие побеги. Это связано с увеличивающимся спросом на флористику, ростом престижа профессии, расширением рынка цветочной продукции. О казахстанском цветочном рынке мы сегодня и поговорим. Точнее, послушаем его крупных представителей, которые наметят перед нами линии, из которых складывается динамичная общая картина.

Александр БЫКОВ

## Цветочный рынок Казахстана: вчера, сегодня, завтра



**ЕРИК УСИНОВ**,  
директор компании  
*3D Flowers*  
(спонсор выставки  
*Astana Flower Expo*)

Оптовый цветочный рынок Казахстана в нынешнем виде (а это, как правило, обязательное представительство цветочных компаний в регионах) сформировался в 2004 году. До того времени поставки товара носили «челночный» характер. Цветы везли мелкими партиями на легковых автомобилях из городов, расположенных на границе с Казахстаном.

В 2004 году была организована первая в Казахстане сеть одной крупной цветочной компании, и в течение нескольких лет были выстроены алгоритмы поставок цветов в регионы. Чуть позже, в 2008 году, наряду с *3D Flowers* появились предприниматели, сумевшие организовать подобные поставки.

Мы поставляем всю срезную продукцию голландских производителей, определенные виды цветов из Кении, Израиля и Колумбии. Кроме того, экспортируем уличные и комнатные растения. В этом году планируем расширить перечень сопутствующих товаров: фурнитуры, флористической пены и так далее. Весь оптовый цветочный рынок Казахстана представлен двумя столицами — Астаной и Алматы, где есть международные аэропорты, способные принять большие грузы.


**ОПТОВЫЙ ЦВЕТОЧНЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА В НЫНЕШНЕМ ЕГО ВИДЕ СФОРМИРОВАЛСЯ В 2004 ГОДУ**

## ВСЕ ОПТОВЫЙ ЦВЕТОЧНЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА ПРЕДСТАВЛЕН ДВУМЯ СТОЛИЦАМИ — АСТАНОЙ И АЛМАТЫ

То, чем мы торгуем сейчас, и то, чем будут торговать оптовые компании через несколько лет, — это совершенно разные продукты. Изменяются пропорции заказов, требования. Например, если в 2008–2010 годах на пике популярности были розы с длинным стеблем, то сегодня чуть ли не половина заказов приходится на короткую розу.

Что касается тенденций, думаю, что на цветочной выставке логичнее выглядели бы коллективные стенды производителей. Не вижу особого смысла выставляться какой-либо одной

плантации. Мы ведь сами решаем и лучше знаем, у кого что покупать. Присутствие на выставке плантации для нас не является аргументом в пользу деятельного сотрудничества.

Я и сам удивляюсь, почему сразу согласился стать спонсором выставки. Хотя и это спонсорство, и открытие на базе нашей компании первой флористической школы в Казахстане можно воспринимать как долг перед обществом. Может быть, сказывается и привязанность к цветам. Ведь я в этой сфере с 1997 года, так как до создания компании по продаже цветов мне посчастливилось выращивать цветы самостоятельно. 

Нашей компании больше 25 лет. Восемнадцать лет назад, 1 августа, появился логотип торговой марки «Николь». Мы начинали с небольшого флористического салона, но скоро нам доверили сопровождение крупных мероприятий самого высокого уровня. Например, мы украшали цветами церемонию инаугурации президента. Сейчас продаем товар оптом и в розницу. В Астане мы развиваем два направления нашего бизнеса — срезку/флористику и комнатные растения.

Сердце нашей компании — Садовый центр и питомник площадью 3500 м<sup>2</sup> в Алматы. Это еще и площадка для приема и распределения товара — комнатных и садовых растений, аксессуаров, которые идут в розничную сеть. У нас три флористических салона и два магазина, где продаются комнатные растения. Один большой флористический магазин возглавляет Марина Шиповская, двукратная чемпионка Казахстана по флористике. Мы рады за нее и гордимся, что в нашей команде такие талантливые мастера.

Приятно, что в последнее время все меньше становится маленьких магазинчиков, предлагающих убогие букеты с тремя «размазанными» герберками; это значит, что хороший вкус берет свое. То же можно сказать и о горшечных растениях: раньше, когда мы привозили бегонию, клиенты говорили «ах, бегония!», а теперь требовательно спрашивают новые сорта. Если раньше к 8 Марта никто не покупал горшечные, то сегодня мы сравнивали продажи горшечных растений и срезанных цветов по оборотам.

На сегодняшний день рынок срезки в Казахстане вполне сложился. Есть крупные поставщики и маленькие компа-



**НАТАЛЬЯ ПОТАПОВА**,  
директор по развитию  
бизнеса и маркетинга,  
цветочная компания  
«Николь»

нии, работающие напрямую с Голландией. По срезке есть несколько надежных производителей, с которыми мы сотрудничаем, и масса небольших компаний, выгоняющих цветы к 8 Марта.

Если говорить о производстве горшечных растений, то перспективы в этом направлении весьма сомнительные. В Казахстане недостаточно потребительской способности для выращивания комнатных, затраты на производство даже одного вида драцен, к примеру, себя не окупают.

С Россией мы работаем активно по сопутствующим товарам, которые не требуют скорой логистики. Это грунты (сотрудняем с несколькими заводами), горшки, кашпо,

**В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ВСЕ МЕНЬШЕ СТАНОВИТСЯ МАЛЕНЬКИХ МАГАЗИНЧИКОВ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ БЕЗВКУСНЫЕ БУКЕТЫ С ТРЕМЯ УНЫЛЫМИ ГЕРБЕРАМИ**



## СЕВЕР КАЗАХСТАНА АКТИВНО РАБОТАЕТ С РОССИЕЙ, ОТКУДА ВЕЗЕТСЯ МНОГО ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА

садовые принадлежности. По срезке опыта сотрудничества не было, возможность сотрудничества по садовым растениям находится в процессе рассмотрения. Конечно, нельзя забывать информационное, образовательное взаимодействие. Так, в прошлом году мы заключили договор о сотрудничестве с московской компанией «Дизайнер BOOKS».

В Алматы власти заинтересованы в развитии флористики, болеют за «зеленку». Сейчас у нас в конце мая ежегодно проводится праздник «Алматы Гул Кала» («Алматы — го-

род цветов»). Его проведение муниципальные власти доверили нам. Проходит фестиваль в самом крупном парке страны — Парке первого президента, собирает около 60000 горожан и гостей города. Кульминация нашего фестиваля — флористический конкурс. Сначала он существовал в весьма упрощенном варианте, но с прошлого года появилось серьезное судейство, немалый призовой фонд. Помню, четыре года назад на меня смотрели с недоумением: зачем нам все это нужно? Но сегодня на этой выставке я вижу флористов, у которых глаза горят. Интересно — значит перспективно. ⚙



**НАТАЛИЯ КОЛЕСИНСКАЯ (ДЕ ВЕЛЕС),** экономист, представитель казахстанских компаний в Эквадоре



Почему мой выбор остановился на «Каз-флор»? Во-первых, это моя первая компания в Астане, которую я снабжала цветочной продукцией еще 20 лет назад. Но главное, что эта компания зарекомендовала себя самым лучшим образом.

У меня, лидера компании «Бизнес Эквадор», тоже нет необходимости искать других клиентов. Два партнера состоялись, проверили друг друга и окрепли в совместной работе. В последний день выставки со всех стендов продавали розы по 400—500 тенге за штуку, а наши эквадорские розы плантаций *Qualisa*, *Foxy* и других будут представлены в шоу-руме на открытии нового трехэтажного цветочного салона «Каз-флор» в Астане. «Каз-флор» получает не только цветы, но и баннеры, каталоги и выпускаемый нами журнал «Эквадор и его цветы», который я представляю и российскому рынку. Любознательные клиенты получают полную информацию о своих поставщиках и увидят воочию качество цветка.

Колумбийские цветы также пользуются высоким спросом на рынке, да и стоимость транспортировки из Колумбии меньше, чем из Эквадора. Но такие далекие от нас страны, как Россия, Белоруссия и Казахстан, требуют, чтобы цветок был стойким, ярким и элегантным. Таковы цветы Эквадора. Большинство эквадорских плантаций — это небольшие цветочные латифундии площадью 10—30 га, а значит, они легко управляемы и контролируемы, что положительно сказывается на качестве продукции.

С постоянно углубляющимся мировым экономическим кризисом резко меняется цветочный рынок. Если раньше оптовики заказывали в основном розы длиной от 80 до 120 см,

то в последние годы наблюдается тенденция к увеличению продажи коротких роз (от 50 до 70 см), что благотворно влияет на эквадорские плантации, которые в большинстве своем производят розы с коротким стеблем.

Негативные моменты в нашем бизнесе, конечно, не редки. Один из неблагоприятных для нас факторов — одновременное проведение цветочных выставок (в Астане и Алма-

ты), в результате чего рассеиваются экспоненты и клиенты. Существуют немалые сложности с получением виз для представителей стран, которые не имеют дипломатических представительств. Дороги визовые поддержки рекомендуемых туроператоров, сложно получить визы на границе. Оставляет желать лучшего и стоимость регистрации. Слишком дорогое удовольствие для того, чтобы стенд посетили шесть-восемь клиентов. От бюрократии и недоработок в организации теряем мы, теряют наши страны. ⚙

## МЫ ПОСТАВИЛИ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛЬ: ВЫРАЩИВАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЕ ЦВЕТЫ, КОТОРЫЕ НЕ УСТУПАЮТ ПРИВОЗНЫМ, А ИХ СТОИМОСТЬ НИЖЕ ПРИМЕРНО В ТРИ РАЗА

Основные поставки роз в Казахстан производятся из Эквадора, Голландии, немного — из Кении, Колумбии и Узбекистана. В Казахстане до нас экспортом не занимался никто. Мы поставили перед собой цель: выращивать качественные цветы, которые не уступают привозным и дешевле примерно в три раза. Ведь цветы не предмет роскоши, они должны приносить радость и хорошее настроение ежедневно.

В 2013 году в Алматинской области приглашенными из Голландии специалистами была построена теплица «Экокультура» — самый высокотехнологичный комплекс на территории Республики Казахстан. Ежедневный срез в теплице производственной площадью 21000 м<sup>2</sup> составляет более 18000 роз. Теплицу возглавляет агроном из Голландии, имеющий опыт работы свыше 40 лет. В основном ассортименте — 14 элитных голландских сортов, получивших признание во всем мире. Среди них: *'Anna Karina'*, *'Red Naomi'*, *'Revival'*, *'Red Desire'*, *'Avalanche'*, *'Peach avalanche'*, *'Prestige'*.

Отличительной особенностью наших роз является использование при выращивании энтомофагов, то есть биологических методов защиты, позволяющих исключить повсеместно используемую химию.

Как изменился цветочный рынок с приходом «Экокультуры»? Мы добились высокого качества розы, стоимость которой на сегодня самая минимальная в РК — 180 тенге. К примеру, голландская роза той же ростовки будет стоить 600 тенге. После этого мы приняли стратегическое решение: открыть собственную сеть салонов, назвав ее «Голландский цветочник», ведь покупателю роз очень важно знать, что они не завянут в тот же день, а простоят долго.



**АЙСУЛУ АБИЛОВА,** коммерческий директор компании «Экокультура»

Наши клиенты — это люди с отличным вкусом, которые ценят время, деньги и качество.

Качество наших роз высоко оценили в России. Ежемесячный экспорт составляет более 150000 роз. Мы поставляем цветы в Челябинск и Омск. Теперь, после выставки в Астане, приобрели новых партнеров и будем поставлять цветы в Киргизию и Армению. Такие мероприятия очень важны, так как помогают познакомиться с партнерами и показать свою продукцию.

В ближайших планах компании — увеличение площади теплицы, расширение ассортимента роз и выход на территориально новые рынки. ⚙

## ЭКСПОРТОМ ЦВЕТОВ ИЗ КАЗАХСТАНА ДО НАС НИКТО НЕ ЗАНИМАЛСЯ

Как следует из слов представителей бизнеса, цветочный рынок Казахстана не только вполне сформировался, в нем кроются глубокие, можно даже сказать, взрывные потенциалы, способные раскрыть неожиданные перспективы.

КАЗАХСТАНСКИЕ КОМПАНИИ ИМЕЛИ СЛАВУ ЭЛИТНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ДОРОГИХ ЦВЕТОВ ИЗ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ, ОДНАКО ДЕВАЛЬВАЦИЯ ТЕНГЕ ПРИМЕРНО НА 20 % ПЕРЕД ДНЕМ СВЯТОГО ВАЛЕНТИНА И 8 МАРТА СКАЗАЛАСЬ НА СПРОСЕ