WWW.PERFECTAGRO.RU

PERFECT Agriculture

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ, 2026, 4-й квартал

ЗАЩИЩЕННЫЙ ГРУНТ РФ / PA



RADIX TIM FORTE+

Удобрение с аминокислотами и микроэлементами

- мощный корнеобразователь

Состав

Свободные аминокислоты	4.8 % w/w	5.76 % w/v
Всего азота (N)	3.1 % w/w	3.72 % w/v
Фосфор (P2O5)	9.2 % w/w	11.08 % w/v
Калий (K2O)	3.4 % w/w	4.08 % w/v
Цинк (Zn) хелатный	0.4 % w/w	0.50 % w/v

Хелатирующий агент: EDTA

Способ применения и дозировка

Внесение с поливными водами

2 – 4 л/га

2 – 4 обработки за цикл



RADIX CAL 5

Комплексный раствор кальция и магния с микроэлементами

- обеспечивает питательными веществами (Ca и Mg)

Состав

Кальций (CaO)	10.0 % w/w	14.00 % w/v
Магний (MgO)	2.0 % w/w	2.80 % w/v
Бор (B)	0.1 % w/w	0.14 % w/v
Кобальт (Co)	0.005 % w/w	0.007 % w/v
Молибден (Mo)	0.05 % w/w	0.07 % w/v

Комплексообразующий агент: Лигносульфонаты

Способ применения и дозировка

Внесение с поливными водами

4 - 8 л/га

Каждые 7-10 дней в период развития плодов



AQUACON

- смачиватель, прилипатель, диспергирующий агент

Состав

Алкилполигликоль эфир
20.0 % w/w

Способ применения и дозировка

Инсектициды и фунгициды
25-50 мл / 100 литров

Листовые подкормки
100 мл / 100 литров



FOLCROP SET+

Аминокислоты, микроэлементы и экстракт морских водорослей

- обеспечивает равномерный рост урожая
- ускоряет завязывание и рост плодов
- повышает качество и урожайность

Состав

Свободные аминокислоты	5.0 % w/w	6.67 % w/v
Всего азота (N)	1.9 % w/w	2.53 % w/v
Фосфор (P2O5)	7.0 % w/w	9.34 % w/v
Калий (K2O)	9.3 % w/w	12.41 % w/v
Бор (B)	1.0 % w/w	1.33 % w/v
Молибден (Mo)	0.1 % w/w	0.13 % w/v
Экстракт морских водорослей	8.20 % w/w	10.94 % w/v

Способ применения и дозировка

Полив
3 - 5 л/га
2 – 6 обработок за цикл

Листовые обработки
1 - 2.5 л/га
1 – 3 обработок за цикл



FOLCROP CaB

Комплексный раствор кальция и бора

- устраняет и предотвращает дефицит кальция и бора
- улучшает качество плодов и увеличивает срок их хранения
- повышает устойчивость к болезням

Состав

Кальций (CaO)	8.0 % w/w	10.40 % w/v
Бор (B)	0.4 % w/w	0.52 % w/v

Комплексообразующий агент: Лигносульфонаты

Способ применения и дозировка

Полив
3 - 5 л/га
2 – 4 обработки за цикл. От начала вегетации до сбора урожая.

Листовые обработки
250 – 300 мл/100л 2 – 4 л/га
4 – 6 обработок за цикл



АГРО БИО ТРЕЙД

info@agro-abt.ru
agro-abt.ru
+7 (495) 740 07 76

Фасовка



реклама

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ЗАЩИЩЕННЫЙ ГРУНТ РФ»

4-th quarter 2026

SPECIAL ISSUE SHELTERED GROUND

СОДЕРЖАНИЕ

02 НОВОСТИ

08 ОБОРУДОВАНИЕ

- Что стоит за свежим салатом на магазинной полке: устройство автоматической линии
- Обратный дренаж

16 МАРКЕТИНГ

- СТМ в тепличной отрасли – 2026: возможности для позиционирования через новые тренды потребительского выбора

22 ЦВЕТОВОДСТВО

- Рынок срезанных цветов: импорт, российское производство и новая экономика

26 УДОБРЕНИЯ

- Абиотический стресс в теплице: когда растение сдается без болезни

34 СЕЛЕКЦИЯ И ГЕНЕТИКА

- Ассортимент, который работает: как вернуть покупателю интерес к томатам

40 СОБЫТИЕ

- АППМ-2026: профессионалы зеленой отрасли встречаются на одной площадке

CONTENTS

02 NEWS

08 EQUIPMENT

- What lies behind a fresh salad on a store shelf: the workings of an automated production line
- Reverse drainage

16 MARKETING

- OTM in the greenhouse industry – 2026: opportunities for positioning through new consumer choice trends

22 FLORICULTURE

- The Cut Flower Market: Imports, Russian Production, and the New Economy

26 FERTILIZERS

- Abiotic stress in the greenhouse: when a plant gives up without being diseased

34 BREEDING AND GENETICS

- An Assortment That Works: How to Revive Consumer Interest in Tomatoes

40 EVENT

- APPM-2026: green industry professionals meet in one place

ИЗДАТЕЛЬ И УЧРЕДИТЕЛЬ
ООО «Агентство «Современные технологии»

Экспертный совет:

Алексей Ситников,
президент Ассоциации «Теплицы России», депутат Государственной Думы

Владимир Подземельных,
заместитель генерального директора Ассоциации «Теплицы России»

Александр Безматерных,
вице-президент АППМ, руководитель компании «Цветочный город»

Юлия Панова,
генеральный директор Ассоциации «Теплицы России»

Главный редактор
Ольга Рябых

Шеф-редактор
Вячеслав Рябых

Корректор, редактор
Светлана Старчикова

Дизайн, верстка
Дарья Сайног

Екатерина Палашина,
старший менеджер проекта

Максим Бакуменко,
региональный представитель в Краснодарском крае

Адрес редакции и издателя:
109377, Москва
Рязанский проспект, д.36
этаж 1, офис 1-3
Тел.: +7 (903) 796-44-25
Тел.: +7 (903) 004-92-05

E-mail:
olgaryabykh@mail.ru,
agrokaban@gmail.com

Сайт: www.perfectagro.ru

Номер подписан в печать:
10 ноября 2026 года

Цена свободная.

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ№ФС77-42901 от 6 декабря 2010 г.

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей.
Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Любое воспроизведение материалов и их фрагментов на любом языке возможно только с письменного разрешения ООО «Агентство «Современные технологии».



На Кубани производство тепличных овощей за девять месяцев выросло на 2,9%

«В Краснодарском крае производство овощей защищённого грунта за январь–сентябрь 2026 года достигло 72 тыс. тонн — на 2 тыс. тонн, или на 2,9%, больше, чем за аналогичный период 2025 года», — сообщили в региональном Министерстве сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

По данным ведомства, в регионе действуют 12 промышленных тепличных комплексов общей площадью 256 гектаров. За последние десять лет производство овощей в закрытом грунте выросло более чем вдвое — до примерно 110 тыс. тонн в год. Основная доля приходится на томаты (70%), огурцы занимают около 25%, ещё 5% — зелень.

Росту способствуют государственные программы: в 2026 году на развитие тепличных хозяйств края направили 35 млн рублей, а на развитие овощеводства и картофелеводства — около 270 млн рублей федеральных и краевых средств. Модернизация теплиц и внедрение современных агротехнологий позволяют повышать урожайность в среднем на 20%.

https://www.dg-yug.ru/

Ученые СФУ создали материал, преобразующий ультрафиолет в полезный для растений свет

Учёные Сибирского федерального университета (СФУ) разработали новый материал, который преобразует «вредный» ультрафиолет в полезный для растений — янтарный красно-оранжевый свет. «Фитолампы с его применением смогут обеспечить более равномерное освещение теплиц и городских ферм, а производство таких устройств будет значительно экономичнее, чем у аналогов», — сообщили в пресс-службе вуза.

В тепличном хозяйстве широко используются красные люминофоры — вещества, которые превращают в красный (длиной 600–660 нанометров) свет другое излучение видимого диапазона. «Они необходимы для преобразования ультрафиолетовых лучей в стимулирующий рост красный свет», – пояснила одна из авторов работы, заведующая кафедрой физической и неорганической химии СФУ — Любовь Денисова.

По её словам, распространённый способ изготовления освещения для растений предполагает раздельное изготовление люминофора с последующим нанесением на стекло или сплавлением со стеклянной матрицей. К таким материалам в теплицах предъявляют повышенные требования: они должны быть устойчивы к влаге, перепадам температуры и перегреву без дополнительного защитного покрытия, а также доступны и нетоксичны, поскольку используются для производства пищевых продуктов.

РИА Новости

В Омской области продолжают строить тепличный комплекс площадью 20 гектаров

«В Омской области, в селе Лузино, продолжают строительство современного тепличного комплекса площадью 20 гектаров», — сообщили в пресс-службе регионального правительства.

Губернатор Омской области Виталий Хоценко отметил, что на объекте — активная фаза работ: на всех четырёх блоках теплиц полностью завершены земляные работы и обустройство фундаментов, смонтированы металлоконструкции каркаса. Ведётся остекление кровли и фасадов, прокладка внутренних инженерных коммуникаций: отопления, вентиляции, водоснабжения и электроснабжения.

По словам главы региона, запуск масштабного производства позволит существенно нарастить объёмы выращивания свежих овощей и обеспечить продовольственную безопасность Омской области. Планируемый объём производства превысит 15 тыс. тонн овощей ежегодно. Также благодаря реализации проекта в Омском районе будут созданы новые рабочие места.

https://baikal24.ru/



Садоводы просят Минсельхоз закрыть границы для импортных яблок до апреля

«Ассоциация садоводов России обратилась к Минсельхозу с просьбой закрыть границы для импортных поставок яблок до апреля, иначе производители могут разориться», — заявил глава ассоциации Игорь Муханин. По его словам, в этом году урожай яблок ожидается на 400 тыс. тонн больше прошлогоднего, и продукцию надо сбывать. На рынок в общей сложности попадёт примерно 2,5 млн тонн яблок, а по неофициальным подсчётам — порядка 3 млн.

Муханин говорит, что сейчас «цены на яблоки нет»: она упала почти в два раза по сравнению с прошлым годом. Особенно сложно тем, у кого нет своих хранилищ: они продают продукцию фактически на уровне себестоимости, по 30–40 рублей за килограмм. Цена на техническое яблоко рухнула вдвое: сейчас его продают в лучшем случае по 12 рублей за килограмм при средней цене 8–10 рублей и себестоимости около 25 рублей.

Ещё одна проблема: в прошлом году в Россию ввезли почти 600 тыс. тонн яблок из стран ЕС через дружественные государства, что идёт в ущерб российским производителям. Кроме того, тёплая и затяжная осень привела к тому, что продажи не идут: яблоки пока берут на дачах и в садах.

https://producttoday.ru/

Россия увеличила закупки черешни из Турции в 7,1 раза

Россия значительно увеличила закупки косточковых фруктов из Турции. По итогам первых девяти месяцев 2026 года экспорт черешни в денежном выражении вырос в 7,1 раза — до 68,96 млн долларов, об этом свидетельствуют данные турецкой статистической службы, проанализированные РИА Новости. По объёму закупок черешни Россия заняла второе место среди основных импортёров из Турции, уступив Германии (75,2 млн долларов). В пятёрку также вошли Ирак (31,7 млн), Польша (29,8 млн) и Норвегия (6,5 млн).

Поставки абрикосов за январь–сентябрь увеличились в 2,1 раза — до 60,4 млн долларов, экспорт персиков и нектаринов вырос в 1,8 раза — до 173,2 млн, закупки слив прибавили 28% и достигли 5,1 млн долларов. Объёмы импорта отдельных фруктов меняются в зависимости от сезона: поставки турецких косточковых в Россию обычно начинаются в апреле–мае и завершаются в сентябре–октябре.

В сентябре 2026 года российские компании приобрели у Турции персики и нектарины на 10,8 млн долларов — в 1,5 раза больше, чем годом ранее; закупки слив составили 121 тыс. долларов, также увеличившись в 1,5 раза. В августе Россия импортировала из Турции персики и нектарины на 21,4 млн долларов, черешню — на 3,7 млн, сливы — на 1 млн, абрикосы — на 932 тыс. долларов.

РИА Новости

«Магнит» нарастил производство черри на 40%

В своих тепличных комплексах в Краснодарском крае и Белгородской области «Магнит» вырастил более 35 тыс. тонн томатов. Новый тепличный сезон стартовал в октябре: компания увеличит площади под выращивание томатов черри и других видов на 17%, суммарная площадь под всеми томатами составляет 104 гектара.

По итогам завершившегося сезона «Магнит» довёл долю коктейльных томатов собственного производства в продажах категории до 83%, а томатов черри — до 78%. В новом сезоне тепличные площади под премиальные томаты вырастут до 35 гектаров (+14%), в том числе на треть, до 27 гектаров, увеличена площадь выращивания томатов для торговой марки «Горячее сердце».

По итогам 2025–26 годов тепличные комплексы компании выросли более 15 тыс. тонн черри (+40% к прошлому сезону), которые представлены под СТМ Premiere of Taste и «М-Свежесть»; производство коктейльных томатов выросло на 15% и превысило 5 тыс. тонн. Под томаты на Кубани выделено 90 гектаров теплиц, в Белгородской области — 14. Помимо томатов, компания выращивает огурцы и зелень, а в грибном комплексе — шампиньоны, вешенки и опята; также развивает хозяйство по выращиванию голубики и интенсивные яблоневые сады площадью 157 гектаров.

https://www.retail.ru/



В России вырастили бананы, которые полезнее импортных: результаты исследования ЦОК АПК

Артемий Панченко



В испытательной лаборатории Новороссийского филиала ФГБУ «ЦОК АПК» завершен этап исследований первых сочинских бананов. Пробы из тепличного комплекса КФХ «100 гектар» оценивались на двух стадиях: ранней зрелости (съема) и 100% потребительской зрелости. В мае специалисты подтвердили соответствие проб Техническому регламенту Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» (ТР ТС 021/2011). Текущие испытания сфокусировались на биохимическом профиле: калии, магнии, фосфоре и сахарах. Именно эти элементы изучают нутрициологи для оценки реальной пользы продукта.

Пробы сорта «Кавендиш» исследовали по расширенному перечню показателей: он выходит за рамки обязательных торговых регламентов. Эксперты оценили как требования к качеству по ГОСТ 35258-2025 «Бананы свежие. Технические условия», так и минеральный состав отечественной экзотики.

Директор Новороссийского филиала ЦОК АПК **Лилия Кугушева** объяснила разницу между межгосударственными пищевыми стандартами и научным подходом к оценке потребительских свойств. По ее словам, в мировой торговле, – будь то требования США, ЕС или регламенты ЕАЭС, – главным критерием пропуска партий через границу остаются показатели безопасности продукции: отсутствие карантинных вредителей, токсичных металлов, микотоксинов и остаточного количества пестицидов. ГОСТ фокусируется на коммерческих характеристиках: размерах, стадии зрелости, внешнем виде.

> *– Наши измерения показали: сочинский банан длиной 19 см и диаметром 3,9 см – это гармонично развитый, чистый плод. По этим характеристикам он уверенно соответствует первому классу и лишь немного уступает классу «Экстра». Но для экспериментального проекта этого мало. Нормативов по уровню калия или магния в бананах не существует. Однако данные именно биохимического профиля банана могут рассказать, насколько полезен продукт питания,*
>
> *– подчеркнула Лилия Кугушева.*

Сравнение минерального состава с базами данных ведущих стран

Для оценки потребительской ценности эксперты сравнили минеральный состав сочинских бананов с официальными нормами содержания полезных веществ в пищевых продуктах ведущих стран-потребителей. Анализ выявил значительные преимущества отечественных бананов.

Калий
(выше мировых показателей).

Сочинские пробы демонстрируют выдающиеся показатели. Желтый «Кавендиш» накопил 4200 мг/кг, а зеленый плод на стадии съема – 3900 мг/кг. Для сравнения: по данным Института питания Китая, средний показатель составляет 2560 мг/кг, по официальному справочнику России (ФИЦ Питания и биотехнологии) – 3480 мг/кг, по базе Минсельхоза США (USDA) – 3580 мг/кг, а по французской базе Ciqual варьируется от 3080 до 4260 мг/кг.

Калий критически важен для водно-солевого баланса, и, согласно данным ВОЗ, достаточный уровень калия способен снижать риск инсультов на 20–24%.

Магний
(стабильно высокий уровень).

Уровень магния в отечественных бананах зафиксирован на отметке 220 мг/кг в спелом виде и 239 мг/кг на стадии съема. Эти показатели превосходят содержание магния в импортной продукции из розничных сетей (138–176 мг/кг) и вплотную приближаются к профилю местных азиатских сортов.

Магний необходим для передачи нервных импульсов и купирования мышечных судорог, что делает такой банан незаменимым в спортивном рационе.

Фосфор
(биологическая норма).

Зафиксированные показатели фосфора (20–21 мг/100 г или 203–211 мг/кг) идеально соответствуют эталону (USDA – 220 мг/кг). Это количество подтверждает правильный энергетический обмен (синтез АТФ) при развитии растений и здоровье корневой системы.

Как естественное созревание формирует углеводный состав

Разница между российскими плодами, созревшими на кусте, и импортируемыми бананами проявилась в углеводном составе.

– В сочинском «Кавендише» на стадии потребительской спелости уровень сахаров зафиксирован на отметке 11,5%. Плод имеет приятный десертный вкус без приторности, сохраняя часть резистентного крахмала, который выполняет роль природного пребиотика для микрофлоры кишечника,

– пояснила Лилия Кугушева.

Для сравнения: в импортных аналогах после искусственной газации этиленом и транспортировки концентрация сахаров достигает 21,7% из-за форсированного распада сложных углеводов. Умеренное содержание сахаров в отечественных бананах делает их ценным продуктом для диабетического, детского и спортивного питания: они дают пролонгированную энергию без резких скачков глюкозы и инсулина в крови.

Результаты исследований показали, что выращенные в Сочи бананы не только продемонстрировали полное соответствие нормам пищевой безопасности (ТР ТС) и товарному качеству (ГОСТ), но и значительно превзошли массовый импорт по содержанию калия. Новороссийский филиал ЦОК АПК готов и в дальнейшем оказывать лабораторную поддержку производителям, выводящим на российский рынок новые сельскохозяйственные культуры.

Напомним: проект реализуется под эгидой АНО «Академия развития субтропического сельского хозяйства». Основной базой выступает тепличный комплекс КФХ «100 гектар» в Сочи: здесь, на плантации, заложенной в августе 2025 года, растет 300 банановых растений промышленных сортов «Гранд Найн» и «Кавендиш». Селекцию курирует НИИ сельского хозяйства Абхазии (Сухум), а площадкой для научно-популярного туризма стало сочинское КФХ «Ачигварское озеро».

Первая российская папайя направлена на исследования в лабораторию Новороссийского филиала ЦОК АПК

Артемий Панченко

Тропический эксперимент на юге России расширяет границы: вслед за сочинскими бананами на исследования в испытательную лабораторию Новороссийского филиала ФГБУ «ЦОК АПК» направлен первый коммерческий урожай отечественной папайи. Проект сочинских аграриев по выращиванию этой сложной культуры увенчался успехом в рекордные сроки: спустя всего 10–-12 месяцев после высадки саженцев в тепличных комплексах Сочи собрана стартовая партия спелых плодов.



– Выращивание папайи на территории России – это настоящий агротехнологический триумф. Эксперты нашей лаборатории проведут исследование отечественных плодов на соответствие требованиям ГОСТ 34271-2017 «Плоды папайи свежие. Технические условия». Специалисты детально изучат показатели качества, включая внешний вид, вкус, запах и сахаристость;, определят микроэлементный состав (содержание калия, магния и фосфора). Кроме того, будет проведен сравнительный анализ с импортными образцами папайи из магазинов розничной торговли,

– пояснила директор Новороссийского филиала ФГБУ «ЦОК АПК» Лилия Кугушева.

На экспериментальных площадках в Сочи в настоящее время тестируют 6 сортов папайи. Лучше всего к условиям российских теплиц адаптировались два низкорослых вида. Голландский сорт дает сладкие вытянутые плоды с оранжевой мякотью, по вкусу напоминающие микс дыни и тыквы. Тайский сорт – бессемянный, внешне похожий на крупную хурму или томат «Бычье сердце», с более деликатным вкусом. Параллельно аграрии работают с высокорослыми сортами, с помощью прививок переводя их в удобную карликовую форму.

У папайи каскадный тип созревания: плоды спеют снизу вверх по стволу. Пока нижний ярус готов к сбору, верхний еще цветет и завязывается. Этот непрерывный цикл позволяет собирать до 100 килограммов фруктов с одного дерева в год. На первую партию уже сформировался лист ожидания по предзаказам.

Проект курирует АНО «Академия развития субтропического сельского хозяйства». Он объединяет три площадки: сочинские КФХ «100 гектар» (промышленное выращивание) и КФХ «Ачигварское озеро» (оранжерейный формат), а также НИИ сельского хозяйства Академии наук Абхазии (селекционная база).

Сейчас ассортимент сочинских теплиц включает 24 сорта бананов, шесть сортов папайи, три вида питахайи и два сорта маракуйи. Также здесь растут авокадо, манго, ананасы, какао и сахарный тростник. Отдельное направление – целебные и пряно-ароматические растения: моринга, джинура, липпия сладкая (трава ацтеков) и кафрский лайм.

Что стоит за свежим салатом на магазинной полке: устройство автоматической линии

Дарья Завьялова

Листовой салат — это сложная культура для промышленной переработки: нежные листья легко повреждаются, быстро теряют влагу и восприимчивы к микробиологическому загрязнению. Поэтому современные предприятия используют автоматические линии, где каждый этап выстроен так, чтобы сохранить свежесть продукта и его безопасность. Но прежде чем говорить об устройстве линии, стоит понять, каким должен быть салат на магазинной полке: именно эти требования определяют технические параметры оборудования.



Каким должен быть салат на магазинной полке

На полках чаще всего встречаются четыре основных типа салата. **Романо** (или кос-салат) — один из древнейших культивируемых салатов, его родиной считают остров Кос в Греции. У него плотные, удлинённые листья с лёгкой горчинкой, он хорошо держит форму и часто используется для салата «Цезарь».



Салат Романо

Айсберг — лидер по хрусту и нейтральному вкусу; этот сорт был выведен в США в 1920-х годах и получил название благодаря способу транспортировки: кочаны обкладывали льдом.



Салат Айсберг



Латуки Огюста

Латуки Огюста ценятся за нежные, маслянистые листья со сладковатым сливочным вкусом, а **рыхлокочанные латуки** — за хрустящие листья с рифлёными краями. Помимо этих видов, на полках можно встретить рукколу, шпинат, лолло-россо и дубовый салат — все эти виды продают отдельно или в смесях.



Рыхлокачанные латуки

Согласно стандартам, салат на полке должен быть свежим, чистым и целым. Не допускаются гниение, подмораживание, загрязнение землёй, повреждения вредителями, нарушение целостности и наличие цветоносов. Некоторые дефекты нормируются: незначительные механические повреждения, лёгкое увядание, краевой ожог. Наличие кочерыги длиннее 10 мм уже является нарушением. Именно эти критерии становятся основой для настройки систем отбраковки — как ручных, так и автоматических.

В теплицах салат атакуют вредители, которые попадают с воздухом, переносятся людьми или сохраняются на растениях. Чаще всего это тли: они высасывают соки, деформируют листья и загрязняют продукцию. Вред наносят также трипсы, минирующие мухи, сциариды и психоды. Для защиты важно сохранять молодые растения чистыми, проводить дезинфекцию теплиц, использовать энтомологические сетки и клеевые ловушки. Все эти требования к продукту, его чистоте и целостности напрямую определяют, как должна быть устроена автоматическая линия по переработке салата.

Все эти требования к продукту, его чистоте и целостности напрямую определяют, как должна быть устроена автоматическая линия по переработке салата.

Как должна быть устроена автоматическая линия по переработке салатов

Автоматическая линия для переработки салата строится как последовательность этапов, где каждый узел влияет на следующий. На входе — приёмка и предварительная сортировка, при которой удаляются грубые загрязнения и посторонние предметы. Затем — бережная мойка с малотурбулентным потоком воды и воздушными секциями: она очищает продукт, не повреждая поверхность листьев. После мойки — предварительное обезвоживание на дренажной ленте и финальная сушка (центрифуга или воздушный туннель), где остаточная влажность доводится до 1–2%. Далее — оптический сортировщик, который сканирует продукт камерами и лазерами, удаляя посторонние включения и дефектные листья. На выходе — упаковка в модифицированной газовой среде (MAP), замедляющей дыхание продукта и продлевающей срок хранения. Управление линией осуществляется через PLC и HMI с возможностью сохранения рецептов под каждый тип салата. Санитарный дизайн — быстросъёмные ленты, нержавеющая сталь 304, отсутствие «мёртвых зон» — обеспечивает быструю мойку и предотвращает размножение бактерий. Общий принцип: минимизировать механическое воздействие на каждом этапе, поскольку даже микроскопическое повреждение листа запускает микробиологические процессы, которые уже не остановить.

Химическая обработка

На автоматических линиях химическая обработка сосредоточена на этапе мойки: в воду добавляют дезинфектанты для снижения микробиологической нагрузки и предотвращения перекрёстного загрязнения. Наиболее распространены гипохлорит натрия, перуксусная кислота (75–80 мг/л), диоксид хлора (2,5–5 ppm) и органические кислоты. Отрасль постепенно отказывается от хлора в пользу перуксусной кислоты: она не образует вредных побочных продуктов и лучше сохраняет внешний вид салата. На сушке химическая обработка применяется редко: иногда озон или УФ-С излучение как дополнительный барьер, но основная дезинфекция происходит именно на этапе мойки.



Машина для удаления кочерыжек из салата Айсберг

Отбраковка: как это работает на разных производствах

На небольших полуавтоматических линиях отбраковка строится прежде всего на визуальном контроле оператора: работники вручную осматривают продукт на конвейере и удаляют дефектные листья, посторонние предметы и загнившие части. Ручной контроль позволяет гибко реагировать на нестандартные ситуации, но зависит от внимания и опыта оператора. На крупных полностью автоматических линиях отбраковка выполняется оптическими сортировщиками. Продукт подаётся на высокоскоростную ленту и сканируется системой камер и лазеров сверху и снизу. Лазеры, чувствительные к хлорофиллу, выявляют посторонние включения: землю, камни, насекомых, пластик. Камеры анализируют цвет, размер и форму, распознавая загнившие, увядшие и повреждённые листья, а также кочерыгу. При обнаружении дефекта пневматические форсунки выдувают объект в отдельный отсек с точностью до миллисекунд. Такие системы обрабатывают до 8 тонн салата в час, не устают и обеспечивают стабильно высокое качество отбраковки, а доля ложного удаления хорошего продукта может составлять всего 0,5%.



Оптический сортировщик



Туннельная сушилка для листовых салатов

Технические ориентиры для линий по переработке салата

Например, флагманские голландские компании имеют собственные микробиологические лаборатории, которые работают и на клиентов, и на собственные R&D-отделы. Лаборатория берёт пробы в нескольких точках вдоль линии и анализирует их на признаки механических повреждений: разрывы, ушибы, повреждения стеблей, — что позволяет точно определить, где возникает повреждение, и скорректировать технические параметры оборудования. Эти данные используются не только для внутренних разработок, но и становятся ориентиром для производителей линий по всему миру: например, результаты сравнения воздушной сушилки LDT и вертикальной центрифуги показали, что продукт после туннеля в большинстве случаев имел более длительный срок хранения, что повлияло на подход к проектированию сушильных узлов в отрасли.



Центрифуга для сушки листовых салатов Sormac

Специфика работы именно с салатом определяется тем, что даже микроскопическое повреждение поверхности листа разрушает естественный микробный баланс, делая зелень уязвимой к порче и патогенам. Поэтому новые голландские мойки используют малотурбулентный поток воды с настраиваемыми циклами и воздушными секциями, а сушильный туннель обеспечивает остаточную влажность **менее 1%** без механического контакта, заставляя продукт «парить» в восходящем потоке воздуха. Эти решения задают технические ориентиры: производительность, уровень остаточной влажности, бережность обработки — параметры, которые сегодня учитываются при проектировании салатных линий независимо от производителя.

Кто задает стандарты: сравнительный анализ ключевых игроков

На рынке оборудования для переработки салата нет единого лидера «по всем параметрам»: каждый силён в своей области, и выбор зависит от приоритетов производителя. **Sormac** (Нидерланды) позиционируется как лидер по комплексным решениям для свежих салатов: собственная микробиологическая лаборатория, высокая точность операций (удаление кочерыжки с выходом более 95%), соответствие стандартам EHEDG, бережная обработка. **Kronen** (Германия) — главный конкурент, с фокусом на инновации в мойке и дезинфекции: исследуют электролиз и перуксусную кислоту для снижения риска перекрёстного заражения.

Китайские производители занимают особую позицию. Их ключевое преимущество — **цена на 30–40%** ниже при полном цикле: они предлагают линии, включающие мойку, нарезку, сушку и упаковку, что делает вход в бизнес доступным для малых и средних производств. За последние годы китайские производители значительно сократили разрыв в гигиеническом дизайне и точности настройки: современные модели используют нержавеющую сталь 304, быстросъёмные ленты, PLC-управление и комплектующие глобальных брендов (Schneider, Omron, SEW, FESTO). Там, где европейские линии требуют значительных инвестиций и длительных сроков поставки, китайские решения предлагают **гибкость в конфигурации:** модули можно менять, добавлять или исключать под конкретный бюджет и продукт. Это не значит, что они полностью догнали Европу по глубине исследований и микробиологической безопасности, но для производителя, который только выходит на рынок салатов или масштабируется поэтапно, китайская линия часто оказывается **оптимальным соотношением цены и функциональности.**

Екатерина Бабаева, генеральный директор ООО «Интерагротех»

«Мы поставляли оборудование из Европы более десяти лет. Основные партнёры — производители из Нидерландов. После 2022 года работа с ними усложнилась по трём направлениям: логистика, платежи и сервис. Оборудование не стало хуже — оно стало крайне дорогим и труднодоступным.

Тогда мы начали искать альтернативы в Азии. Первый этап — анализ технических предложений от производителей. Критерии были стандартные: комплектующие, производительность, санитарный дизайн, документация, возможность адаптации под конкретное производство. По части позиций китайские производители оказались конкурентоспособны. Хороший пример — линия мойки салатных овощей производительностью 1000–1500 кг/час. Она собрана из модулей: трёхуровневый сортировочный конвейер, овощерезка, три загрузочных подъёмника, две моечные машины с воздушно-турбулентным потоком, система дозирования дезинфектантов, желобчатый стерилизатор, непрерывная сушилка, система водяного охлаждения, вибрационное сито и оптический сортировщик. Каждый модуль можно заменить или исключить. По комплектующим: двигатели SEW (Германия), пневматика FESTO (Германия), терморегуляция Vito (Германия), конвейерные ленты SGL и West Green (Германия), низковольтное оборудование Schneider, PLC Mitsubishi. Это не локальные аналоги, а глобальные бренды, которые используются в европейских линиях.

Если сравнивать с европейскими предложениями, которые мы получали до 2022 года, то разница сегодня не в функциональности, а в условиях работы. Китайские производители, с которыми мы работаем, готовы менять компоновку, добавлять или убирать модули, дорабатывать узлы под конкретный продукт. Сервисную часть мы закрываем сами: пусконаладка, обучение, техническая поддержка, поставка запчастей. Сейчас мы берём это на себя, потому что понимаем, как должно работать оборудование, и знаем, какие требования предъявляются к линиям для салата.

Отдельный вопрос, который часто возникает у наших клиентов: что делать с отходами. На линии мойки салата образуется значительный объём растительных остатков: обрезки, жёлтые листья, корни, повреждённые части. Мы предлагаем решение, которое замыкает цикл, –– линию переработки органических отходов в удобрение. Процесс простой: отходы дробятся до 3–10 мм, обезвоживаются (объём сокращается на 50–80%), затем ферментируются при температуре 60–80 °C с использованием термоустойчивых бактериальных штаммов. Из 1 тонны отходов получается около 300 кг готового продукта — органического удобрения или питательного грунта. После 24 часов ферментации объём сокращается на 80–85%, патогенные бактерии и яйца гельминтов уничтожаются, неприятных запахов нет: система дезодорации очищает отходящие газы. Биоинокулянт вносится однократно, повторное же добавление требуется только при снижении активности бактерий. Это не дополнительные расходы, а инвестиция в безотходное производство: отходы превращаются в продукт, который можно использовать или продавать, а затраты на утилизацию снижаются.

Салат отличается от картофеля или моркови тем, что у него нет защитного слоя. Каждый лист — это открытая поверхность, которая дышит, теряет влагу и реагирует на любое воздействие. Повреждение, даже незаметное глазу, запускает микробиологические процессы –– и через день-два продукт уже не тот, каким был в момент упаковки. Поэтому автоматическая линия для салата — это не просто набор машин, а система, в которой каждый узел работает с определённой точностью: мойка не должна травмировать, сушка — пересушивать, сортировщик — ошибаться. Если хотя бы один этап настроен неправильно, вся цепочка теряет смысл. Выбор линии во многом определяется тем, насколько серьёзно производитель относится к продукту, который по своей природе не терпит небрежности.

www.interagro.info
+7 (800) 600-81-00
info@interagro.su

ИНТЕРАГРОТЕХ
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АГРОБИЗНЕСА ОТ ЭКСПЕРТОВ ОТРАСЛИ

АВТОМАТИЧЕСКАЯ ЛИНИЯ ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ САЛАТА

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ 1000–1500 кг/час
БЕРЕЖНАЯ МОЙКА И СУШКА сохраняет свежесть и целостность листьев
ОПТИЧЕСКИЙ СОРТИРОВЩИК удаляет дефекты и инородные предметы
304 САНИТАРНЫЙ ДИЗАЙН нержавеющая сталь 304, быстроразборные ленты

01 ПРИЕМКА СЫРЬЯ → 02 МОЙКА → 03 СУШКА → 04 ОПТИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА → 05 УПАКОВКА

КОМПОНЕНТЫ Schneider, Omron, SEW, FESTO, SICK
ГИБКАЯ НАСТРОЙКА под ваш бюджет и продукт
СЕРВИС установка, пусконаладка, обучение, поддержка
ГАРАНТИЯ 12 месяцев



Новости отрасли и экспертные мнения в наших социальных сетях
t.me/interagro_group vk.com/interagrorus
info@interagro.su www.interagro.info 8 800 600 81 00
реклама

ОБРАТНЫЙ ДРЕНАЖ

Андрис Стукс, главный специалист компании Synergy Solutions

С ГЕКТАРА СОВРЕМЕННОЙ ТЕПЛИЦЫ СБРАСЫВАЮТ ОКОЛО 8 ТЫС. КУБ. М ДРЕНАЖА В ГОД. БЛАГОДАРЯ ДОСВЕТКЕ ЭТО ЗНАЧЕНИЕ МАЛО ЗАВИСИТ ОТ РАСПОЛОЖЕНИЯ КОМБИНАТА. ПРИ ПОВТОРНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДРЕНАЖА МОЖНО СЭКОНОМИТЬ НЕ МЕНЕЕ 350 ТЫС. РУБЛЕЙ С ГЕКТАРА

На комбинатах опасаются использовать дренаж из-за рисков распространения вирусных и бактериальных инфекций: бешеных корней, ВЗКМО и бактериозов. Даже один огурец с растения, потерянный из-за повторного использования дренажа, рушит всю окупаемость.

Для стерилизации дренажа важны его цветность и мутность. Дренаж из качественных матов не окрашен, и его можно повторно использовать с самого начала; дренаж из органического субстрата долгое время остается окрашенным и затрудняет повторное использование.

Методы борьбы

Нагревание воды до температуры 85–90 °C в течение нескольких минут эффективно уничтожает большинство патогенов, а выше 90 °C – убивает ToBRFV и ВЗКМО при экспозиции не менее трех минут. Нагревание только частично разрушает пестициды, как и хелатные формы удобрений, поэтому не-обходимо также частично сбросить дренаж после внесения препаратов и наладить обязательный контроль содержания микроэлементов в подаче. Несмотря на наличие теплообменника, нагревание требует много энергии, что зачастую делает этот метод дезинфекции дорогим.

Можно использовать ***ультрафиолетовый свет (УФ)*** длиной волны 200–280 нм, разрушающий ДНК и РНК патогенов. Дозы излучения для эффективной дезинфекции зависят от патогена: для агробактерий требуется около 40 мДж/кв. см, для ToBRFV — около 250 мДж/кв. см, а для ВЗКМО — порядка 150 мДж/кв. см.

Другое дело, что УФ-излучение теряет эффективность в мутных и цветных растворах и не способно самостоятельно разрушать хелаты и пестициды. Для этого требуются высокие дозы облучения или комбинация УФ с окислителями. Пестициды в поливной воде также вынуждают сбрасывать дренаж, чтобы патогены не развивали резистентность от разбавленных доз пестицидов. Железо в концентрации выше 0,3 мг/л уже снижает эффективность УФ-облучателей, что кратно больше используемых уровней в теплице, как и мутность выше 2 мг/л. Поэтому перед лампами устанавливают модули обезжелезивания и фильтры грубой очистки, которые требуют пристального внимания и обслуживания. За 10–16 тыс. часов наработки УФ-лампы теряют эффективность. Кроме того, они содержат ртуть и требуют особой утилизации.

При обработке ультрафиолетом возможно образование нитритов, особенно при pH раствора выше 7 в бескислородной среде. Нитриты, накопленные при облучении, могут быть токсичны. Огурцы более чувствительны: уже при 1–5 мг/л растения отстают в развитии, поэтому на них УФ-установки используют с осторожностью. Бороться с этим можно, комбинируя УФ-установки с оксидными модулями — озоном или дозацией перекиси.

Можно использовать ***озонирование (O_3)***, которое разрушает вирусы и бактерии, эффективно разлагает пестициды и хелатные формы удобрений. В то же время оно вызывает рост нитратов в воде за счет окисления органического и минерального азота соединений.

При совместном использовании озонаторов с УФ-установками можно достичь более глубокой дезинфекции, так как УФ- излучение способствует формированию большего числа радикалов кислорода из молекулы озона. Озон скоро разлагается на кислород и не сможет навредить культуре, однако при недостаточной экспозиции раствора, может попасть в корневую среду и навредить растениям. При утечке в атмосферу озон может нанести вред человеку. Для работы озонатора нужны или чистый кислород, или атмосферная подача. При использовании атмосферного кислорода нужны фильтры для очистки воздуха от влаги и пыли.

При барьерном обеззараживании мембраны с порами меньше доли микрона способны отфильтровать и удалять микроорганизмы.

Производительность и степень очистки будут различаться по размеру пор в мембране. Ключевыми точками принимают 0,1 мкм — размер бактерий и 0,005 мкм — размер вирусов. По размерам пор выделяют ультра- и нанофильтрацию, хотя границы между ними условны и пересекаются.

Вода и растворенные удобрения проходят сквозь поры под давлением от насоса, а патогены задерживаются и остаются в первом контуре. Агломераты патогенов собираются снаружи мембраны, снижая давление, и запускают автоматическую промывку обратным гидроударом. В отводимом концентрате можно обнаружить патогены.

Нанофильтрация обесцвечивает раствор, поскольку удаляет из раствора сложные органические молекулы, в том числе и хелаты железа.

Ориентировочная стоимость установок по очистке дренажа приведенной производительностью 15 куб. м

Дезинфектор	Капитальные затраты, евро	Операционные расходы на 1000 куб. м, евро
Озон	75 000	163–170
Ультрафиолет	45 000	155–160
Тепловой	53 000	500–600
Ультрафильтрация	45 000	120–150
NUF-нанофильтр	29 000	100–110

*В расчетах цена электричества принята 7 рублей за кВт*час*

реклама
aranet
Беспроводные датчики Aranet
Точный онлайн-мониторинг микроклимата и прикорневой зоны в вашей теплице. Беспроводные сенсоры Aranet фиксируют температуру, влажность, CO_2 и состояние субстрата в реальном времени, помогая принимать верные решения без лишних хлопот с кабелями.
NUF FILTRATION
Фильтрационные установки NUF
Инновационная рециркуляция и ультрафильтрация дренажной воды. Метод мембранной очистки NUF удаляет бактерии, вирусы и грибковые патогены без применения химии, позволяя безопасно повторно использовать поливную воду и экономя удобрения.
AGRONA BEYOND OXYGEN
Промышленные оксигенаторы
Максимальное насыщение поливной воды растворенным кислородом. Оксигенация стимулирует активное развитие корневой системы, улучшает усвоение питательных веществ и предотвращает развитие корневых гнилей, ощутимо повышая урожайность.
loranet2020@gmail.com
+7 (977) 499-09-88

СТМ в тепличной отрасли – 2026: возможности для позиционирования через новые тренды потребительского выбора

Виктория Бурматова, к. э. н., член Гильдии маркетологов РФ

Рынок–2026: как меняется роль СТМ



Рынок FMCG – один из самых динамичных и открытых к новым решениям, партнерству и борьбе. И в этом ключе, стратегического противостояния, еще три года назад взаимодействовали бренды и СТМ. Мы спорили, доказывали, пытались максимально расширить полку под бренды. Но стоит признать очевидное: собственные торговые марки перестали быть синонимом низкой цены, — сейчас это полноценные бренды федеральных сетей, у которых есть и своя аудитория, и часто – своя платформа и идея. Рынок собственных торговых марок (СТМ) постоянно растет во всех каналах продаж. По данным омниканальных измерений Nielsen, включающих офлайн-рынок (более 150 розничных сетей) и онлайн-площадки, доля продаж СТМ на омниканальном рынке впервые превысила 15%.

Доля продаж СТМ на омниканальном рынке

Период	Продовольствие	Непродовольственные товары	СТМ в целом
Январь–апрель 2023	12,8%	1,3%	14,1%
Январь–апрель 2024	13,1%	1,3%	14,4%
Январь–апрель 2025	13,9%	1,2%	15,1%

Рынок сегодня: как меняется роль СТМ

В отдельных категориях частные марки уже обеспечивают более 40% оборота. Это означает, что СТМ становятся полноценным механизмом позиционирования, формирования лояльности и выстраивания эмоциональной связи с потребителем. В этом ключе меняется и поведение потребителей, меняются модели, определяющие выбор продукта. Изменение потребительских привычек связано не только с экономическими факторами, но и с глубинными демографическими и ценностными сдвигами.

Меньше внешнего – больше домашнего

Люди все чаще предпочитают домашнее потребление внешнему. Это проявляется в снижении посещаемости ресторанов и росте интереса к приготовлению еды дома. Овощи – неотъемлемая часть потребительской корзины, а по качеству и ассортименту овощей в сети потребитель выбирает торговую точку.

Меньше вещей – больше впечатлений

Потребители сокращают расходы на одежду и материальные покупки, отдавая предпочтение путешествиям, саморазвитию и эмоциональному опыту.

Меньше статуса – больше пользы

Снижается значимость демонстративного потребления и люксовых товаров. Вместо этого растет интерес к здоровью, образованию и продуктам, приносящим практическую пользу. Если томат – то ароматный, если огурец – то хрустящий и сочный, если перец – то свежий и плотный.

Меньше широты – больше глубины

Покупатели сокращают количество брендов, которыми пользуются, и внимательнее относятся к качеству. Растет ценность доверия к бренду и стабильного потребительского опыта.

При этом между поколениями есть свои особенности в критериях выбора. Среди покупателей в возрасте 55–65 лет 63% ориентируются на предыдущий опыт, тогда как у аудитории 18–24 лет этот показатель составляет только 40%. Общей причиной выбора для всех целевых групп является гарантированное качество и успешный субъективный опыт (то есть даже если не было прямого контакта с продуктом, но вокруг него сформировано положительное информационное поле, это является сильным мотиватором).

Это означает, что потребительские ожидания усложняются: даже экономичный формат должен обеспечивать удобство, качество и эмоциональную вовлеченность.

Предсказуемая надежность

Потребитель все чаще задает вопрос: «Где мой любимый производитель? Я в нем уверен». Это запрос на стабильность и доверие к марке. Совсем хорошая тема, когда по самому продукту можно определить качество и степень свежести плодов. Так, например, у огурцов «Няшка» кончик плода светло-зеленого цвета, который меняет свой оттенок в зависимости от возраста плода. Это признак «породы» продукта, его натуральности и свежести.

«Ленивый» ЗОЖ

Люди стремятся заботиться о здоровье без дополнительных усилий. Востребованы удобные форматы, прозрачный состав и понятная польза продукта. Также растет интерес к штучным продуктам, индивидуальной упаковке и прозрачности происхождения.

Позитивные эмоции

Бренды должны помогать людям справляться с тревожностью. По данным РОМИР, доля испытывающих стресс менялась следующим образом:

- 52% – в 2022 году;
- 36% – в 2024 году;
- 41% – в 2025 году.

Патриотизм и аутентичность

Локальность становится конкурентным преимуществом. Одновременно наблюдается возрождение офлайн-культуры как реакции на информационную усталость. В этой связи особую актуальность приобретают продукты, в которых есть характер локального, местного, «своего». Это ментальное поле строится чаще всего производителями продукции на этапе брендинга, когда продукт уже вырос и его нужно упаковать. В этот момент начинается поиск форм, цветов и присоединение продукта к локальному рынку, даже если родина производства далеко за пределами места реализации. Если бы данный процесс начинался заранее – на этапе селекции, потребитель больше бы верил и выбирал то, что правдиво имеет историческую основу. Понятно, что на данный момент не так много селекционного материала, произведенного конкретно в РФ, но речь не о месте производства, а о характере продукта, у которого на этапе селекции могут быть национальные черты. Наличие таких характеристик позволит отстроиться от конкурентов того же сортотипа.

Сотрудничество сети и производителя: модели взаимодействия

Российский и европейский опыт показывает, что сотрудничество производителя и торговой сети в рамках СТМ может принимать разные формы.

Кобрендинг

На упаковке одновременно присутствуют бренд сети и бренд производителя. Примеры:
•Albert Heijn + Tasty Tom;
•Azura + Carrefour.

Бренд под сеть с акцентом на производителя

Производитель остается заметным, однако продукт адаптируется под требования конкретной сети.

Уникальный гибрид под конкретную СТМ

Создается специальный сорт или рецептура исключительно для определенной торговой сети. В РФ такого опыта совсем мало, но у производителей есть уникальная возможность быть первыми в этой практике. Есть матрица сетей, в которую нужно попасть по калибрам, весу одного SKU. При этом никто не запрещает в эту матрицу предложить свой уникальный гибрид, что позволяет отстроиться даже внутри СТМ.

Бренд специально для сети

Создается полностью эксклюзивный бренд под задачи конкретного ретейлера. Пример: «Свой на кухне» (баклажан) или «Посылка из Баку» (огурец), где локальность выступает ключевым сообщением.



Рассмотрим рынок огурца: структуру и варианты сотрудничества

Структура российского рынка свежих огурцов в 2022–2024 годах включала несколько основных сегментов. Каждый из них требует отдельного подхода к позиционированию, упаковке и коммуникации.

Какие характеристики огурца наиболее важны для потребителя:
- 44% покупателей обращают внимание на хрусткость;
- 24% – на плотность плода;
- 17% – на цвет огурца.

Менее значимыми характеристиками остаются наличие цветка, диаметр и плотность пупырышек.

На основе потребностей покупателей можно выделить несколько направлений:
- для ежедневного потребления;
- для перекуса – снеки;
- для готовки под собственные потребности; открытая ниша – огурцы под засолку в зимнее время года;
- для праздников и особых случаев – продукты с особенными внешними характеристиками.

В настоящий момент наиболее распространенным типом короткоплодного огурца на российском рынке является так называемая «голландская рубашка».

Поскольку этот тип стал основным в категории, производителям особенно важно искать способы выделения внутри сегмента. Это важно и для сетей, и для потребителя. Ограниченность предложения предполагает наличие новых высокомаржинальных ниш. Доминирующим в сегменте бугорчатого короткоплодного огурца стал темно-зеленый зеленец с некрупными частыми бугорками, и на данный момент практически все выращиваемые гибриды идентичны друг другу (без какого-то существенного отличия друг от друга), соответственно, потребитель, подойдя к прилавку, затрудняется сделать выбор в сторону того или иного огурца, ведь на его взгляд они все одинаковые.

Одним из примеров нового подхода к позиционированию бугорчатого огурца стал «Настоящий русский огурец «Няшка» от компании «Гриномика».

Это новый, но одновременно традиционный для российского рынка тип короткоплодного огурца с так называемой «русской рубашкой», отличающийся характерными крупными и редко расположенными бугорками, продольными полосками и особым хрустом. Он ярко выделяется среди всех других короткоплодных огурцов, присутствующих на рынке, внешним видом, что позволит ему быстро стать узнаваемым на полке. Этот огурец вполне может быстро занять и пустующую нишу – огурцы под засолку в зимнее время года. Попадая в требования сети и ожидания потребителей локального качественного продукта, производитель получает реальный шанс отстроиться внутри категории. В том числе – внутри СТМ.

Проект стал первым гибридом с защищенным названием коммерческого продукта, а не просто классификацией по типу семян. Такой подход позволяет создавать добавленную ценность через историю, идентичность и эмоциональную привязку.

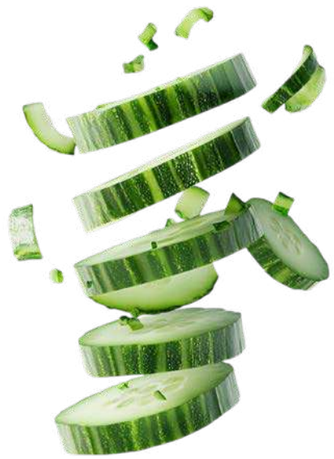
Выводы

Тепличная отрасль и рынок СТМ входят в новый этап развития. Собственные торговые марки больше не ограничиваются функцией ценовой альтернативы — они становятся инструментом

- эмоционального позиционирования;
- сегментации аудитории;
- формирования доверия;
- развития локальной идентичности;
- создания новых продуктовых категорий;
- выстраивания партнерства между производителем и ретейлом.

Потребитель 2026 года ожидает от бренда не только доступной цены, но и качества, прозрачности, удобства, эмоциональной поддержки и соответствия собственным ценностям.

Именно поэтому выигрывать будут те производители и сети, которые смогут превратить обычный овощной продукт в понятный, эмоционально близкий и устойчивый бренд, построенный на платформе реальных потребительских предпочтений.



«НАСТОЯЩИЙ РУССКИЙ ОГУРЕЦ» КАК ПРИМЕР НОВОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ



PRUNAXX F1 XR

Индетерминантный сливовидный томат для светокультуры

- Сильное растение
- Устойчивость к мучнистой росе
- Насыщенный красный цвет плодов
- Устойчивость: ToBRFV/ToMV:0,1,2/Ff:A-E/Va:0/Fol:0,1/For/On





MACXIZE F1 XR

Индетерминантный кистевой томат для светокультуры

- Плодоножка не имеет колено
- Вес плода 140– 160 г.
- Очень хорошии вкус плодов
- Легкии в уходе гибрид томата
- Устоичивость: ToBRFV/ToMV:0,1,2/Ff:A-E/Va:0/Fol:0,1/For/On

ТЕПЕРЬ И С УСТОЙЧИВОСТЬЮ К ToBRFV

XAVY F1 XR

Черри томат кистевого бора для светокультуры

- Раннеспелыи гибрид черри-томата
- Очень высокая урожаиность
- Кисти выровенные, двумерные
- Вес плода 16– 20 г.
- Глубокии красныи цвет
- Длительная сохранность зеленых частеи кисти
- Устоичивость: ToBRFV/ToMV:0,1,2/Fol:0,1/On/Ma/Mi/Mj





XANDOR F1 XR

Индетерминантный кистевой томат для светокультуры

- Мощное растение
- Плодоножка не имеет колено
- Вес плода 140-160 г.
- Очень хороший вкус плодов
- Высокая послеуборочная лежкость
- Длительная сохранность зеленых частей кисти
- Устойчивость: ToBRFV/ToMV:0,1,2/Ff:A-E/Va:0/Vd:0/Fol:0,1/For/On

реклама

Greenomica
СЕМЕНА&ТЕХНОЛОГИИ

+7 (929) 599-93-94
info@greenomica.ru
www.greenomica.ru
109390, г. Москва, ул. Артюхиной, д. 6 Б, оф. 108 Б

БИОСТАФФ

С заботой о растениях!

Производство и стабильные поставки энтомофагов для использования в защищенном грунте:

Амблисейус Свирски
(Amblyseius Swirskii)

Амблисейус Монтдоренсис
(Amblyseius Montdorensis)

Фитосейулюс Персимилис
(Phytoseiulus Persimilis)

Макролофус Пигмаиус
(Macrolophus Pygmaeus

Гипоаспис Майлз
(Hypoaspis Miles)



реклама

+7 (495) 642-86-31, +7 (495) 740-07-76
info@biostaff.ru
www.biostaff.ru

ООО «БИОСТАФФ»

Рынок срезанных цветов: импорт, российское производство и новая экономика

Вячеслав Рябых

В 2026 году рынок срезанных цветов одновременно сталкивается с несколькими негативными факторами: снижением покупательной способности, увеличением затрат и усилением конкуренции между отечественным производством и импортом. Меняются логистика, каналы продаж и ассортимент. Производителям же приходится заново считать экономику выращивания разных культур с учётом сезонности и спроса. Обсудить эти изменения представители отрасли смогли на круглом столе «Срез без купюр: аудит рынка срезанных цветов 2026», который в рамках выставки «ЦветыЭкспо 2026» провела Ассоциация «Теплицы России».



Координатором встречи выступил член совета директоров Ассоциации «Теплицы России» — Александр Литвиненко. По его словам, за последние годы рынок срезанных цветов заметно преобразился: изменились привычные логистические маршруты и география поставок, выросла роль отечественных производителей, а маркетплейсы стали значимым каналом продаж.

Изменился и потребитель: он стал более требовательным и информированным, при этом — более чувствительным к цене. Все эти изменения участники рынка ежедневно ощущают на практике, однако далеко не всегда видят ситуацию целиком.

Представитель «Сообщества Флористов России» — Герман Бажанов — рассказал о ситуации на рынке, опираясь на опыт поездок по регионам. По его наблюдениям, одной из наиболее острых проблем для региональной флористики стало изменение условий закупки цветов. Логистика и связанные с ней расходы приводят к тому, что поставляемый в регионы цветок становится дороже, а местным оптовикам всё сложнее конкурировать за клиентов. Особенно заметно это в среднем и массовом сегментах, где, по словам Бажанова, снижение покупательной способности населения уже отражается на выручке.

Сейчас перед региональной флористикой особенно остро стоят два взаимосвязанных обстоятельства: снижение покупательной способности населения и изменение экономики закупки цветка.



Герман Баженов

Представитель «Сообщества Флористов России»

По оценке Бажанова, в среднем ценовом сегменте и ниже выручка у части участников рынка сокращается на 15–30% по сравнению с предыдущими годами. На этом фоне, по его словам, всё острее встают проблемы, связанные с закупочными ценами, себестоимостью, сезонностью и ассортиментом. В качестве одного из перспективных направлений Бажанов выделил развитие поставок российского цветка с Юга России в другие регионы. В частности, он отметил увеличение таких поставок из Краснодарского края, в том числе с использованием авиационной и автомобильной логистики, а также прямое, без посредников, сотрудничество с местными фермерами.

Отдельно эксперт остановился на китайском цветке. По его словам, одним из ограничений для поставок из Китая остается отсутствие прямого авиационного сообщения. Доставка самолётом позволяет перевозить больше видов цветов и получать иное качество продукта. При этом Бажанов считает, что представление о китайских цветах как о продукции заведомо низкого качества не всегда соответствует действительности. По его словам, проблема во многом связана с тем, какой именно цветок попадает на российский рынок: часть поставок относится к низкому ценовому сегменту, тогда как качественный китайский товар способен составить серьёзную конкуренцию отечественным производителям.

«Есть качественные китайские цветы, и это серьёзный вызов, в том числе для наших производителей», — подчеркнул Бажанов.

В этой связи встаёт вопрос о расширении ассортимента и развитии отечественного производства тех культур, которые сегодня в значительной степени зависят от импорта. В частности, эксперт обратил внимание на возможности Краснодарского края, где, по его мнению, существует потенциал для развития производства хризантем и других, помимо розы, позиций.

«Не понимаю, почему производители, крупные холдинги, у которых есть хорошие специалисты-агрономы, передовые технологии, финансовая база, — никто в Краснодаре не развивает производство культур?» — заявил он.

Коммерческий директор «Линии розы» — Анна Смеркалова — представила данные о развитии российского производства роз и объяснила, почему, несмотря на рост отечественной доли рынка, отрасль не может наращивать мощности более быстрыми темпами.

По данным Минсельхоза, к концу 2026 года производство срезанной розы должно достичь в России 550 млн стеблей — максимального показателя за последние три года. По словам Смеркаловой, новый тепличный проект требует значительных инвестиций и длительного периода окупаемости: инвестиционный цикл составляет 8–10 лет, а объём вложений превышает 3 млрд рублей. Дополнительный риск связан с торговлей: производителю необходимо заранее понимать, сможет ли он реализовать выращенный цветок, причём значительная часть продаж зависит от оптовых покупателей.

Сама «Линия розы» за последние четыре года существенно увеличила производство. Площади компании выросли до 27 га, вместо трёх теплиц работают девять, а ассортимент расширился примерно с 30 до 100 сортов. Объём срезки увеличился с 17 до 40 млн стеблей в год. Дальнейшее расширение ассортимента влияет и на урожайность: кустовые и пионовидные сорта розы дают меньше продукции, чем традиционные. Одновременно производителю приходится больше вкладываться в качество цветка — от подготовки специалистов и поддержания стабильного климата до досвечивания, биологической защиты растений и подбора сортов.



Анна Смеркалова

Коммерческий директор «Линии розы»

Последняя задача, по словам Смеркаловой, становится отдель

ным многоэтапным процессом. Производители постоянно тестируют новые сорта, причём сегодня они нередко поступают от зарубежных селекционеров небольшими партиями и даже просто под номерами.

В «Линии розы» сейчас тестируется более 120 сортов. Каждый из них необходимо проверить на устойчивость к заболеваниям, урожайность, транспортабельность, особенности окраски в течение сезона и другие агрономические характеристики. Затем же важно понять, будет ли он востребован покупателями. Полный цикл проверки может занимать около года и более, при этом даже успешный результат на тестовом участке ещё не гарантирует коммерческого успеха при увеличении объёмов производства.

По мнению Смеркаловой, российские производители остаются зависимыми от зарубежной селекции: собственных селекционных программ по розе в России нет, поэтому сорта приобретаются у голландских, немецких и французских селекционеров.

Ещё одна проблема связана с несовпадением производственного цикла и потребительского спроса. Максимальный спрос на розу приходится на отдельные праздничные периоды, тогда как возможности теплицы по получению максимального объёма срезки в течение года распределены иначе. После пика на 8 Марта спрос летом снижается, а ближе к концу года снова растёт — в частности, перед Днём матери и Новым годом. В некоторые периоды производитель не может быстро увеличить необходимые рынку объёмы цветов.

В целях решения этой проблемы «Линия розы» расширяет ассортимент и постоянно тестирует новые сорта. По словам Смеркаловой, задача заключается в том, чтобы предложение российского производителя не ограничивалось несколькими наиболее известными сортами.

«Мы постоянно тестируем новые сорта, чтобы выводить их на рынок и "не кормить" покупателей сортами "Аваланж" и "Ред Наоми"», — отметила она.



Генеральный директор ОАО «Галантус» — Олег Митрофанов — предложил посмотреть на ситуацию с другой стороны — с точки зрения экономики самого производителя. По его словам, российское производство срезанных цветов действительно развивается, однако пока ещё не достигло объёмов, при которых можно было бы говорить об отказе от отдельных культур.

В качестве примера он привёл любимы всеми цветок –– розу. Импортной продукции на российском рынке по-прежнему значительно больше отечественной. При этом выращивание розы на небольшой площади, по его оценке, экономически неэффективно. В «Галантусе» сейчас около 1,5 га розы, и предприятие планирует отказаться от этого направления.

«Наш производитель на самом деле не достигает того уровня, чтобы сказать: "Перестаньте выращивать розы, начинайте выращивать что-то другое"», — подчеркнул Митрофанов.

По его словам, эффективность производства напрямую зависит от масштаба, а выбор культуры — от сочетания её сезонности, затрат на энергоносители и той цены, которую готов принимать рынок.

В «Галантусе» за время работы предприятия протестировали на срез более ста культур, однако далеко не каждая из них оказывается экономически оправданной. В качестве примера Митрофанов привёл эустому: зимой для её выращивания требуются интенсивная досветка и определённый температурный режим, что существенно увеличивает затраты. Аналогичная ситуация складывается с альстромерией: летом снижается объём производства без охлаждения, а зимой необходима досветка.

Отдельно он остановился на производстве тюльпанов. Если в 2021 году «Галантус» выращивал 13 млн тюльпанов на трёх площадках, то в 2026 году объём сократился



Олег Митрофанов
Генеральный директор ОАО «Галантус»

до 4,5 млн штук. Причиной стали изменения на рынке в период 8 Марта в 2025 и 2026 годах, в том числе — снижение цен на импортный цветок и изменение валютного курса.

По словам Митрофанова, производитель заранее приобретает посадочный материал по одному курсу, тогда как к сезону реализации импортная продукция может поступать на рынок уже по другой цене. В итоге российское производство оказывается в сложной ситуации.

Митрофанов считает, что проблема заключается не только в конкуренции с импортом: отдельным фактором он назвал различия в налоговой нагрузке между крупными официальными производителями и частью небольших хозяйств. По его словам, предприятия, работающие полностью в легальном поле, несут расходы, которых может не быть у производителей, работающих с посадочным материалом и расчётами в «серой зоне».

Говоря о перспективах российского производства, он подчеркнул, что отечественные предприятия способны выращивать значительно более широкий ассортимент, чем только розы и тюльпаны. В «Галантусе» производят, в частности, гвоздики, георгины, маттиолу, антирринум. Однако быстро переключиться с одной культуры на другую, по его словам, невозможно. Особенно это касается розы, ведь производственный цикл рассчитан на несколько лет.

Ещё одно ограничение — сезонность. Производитель не может остановить теплицу в период снижения спроса: цветок продолжает расти и требует затрат на производство, даже если летом покупательская активность ниже. При этом основные пики спроса приходятся на ограниченное число периодов, прежде всего — на 8 Марта.

В завершение Митрофанов сравнил условия работы российских производителей с условиями для производства импортного цветка. По его словам, более дешёвая рабочая сила, стоимость посадочного материала и другие издержки позволяют китайскому производству иметь преимущества по себестоимости.

«Конкурировать с импортом только за счёт самого производителя невозможно: необходимы меры государственной поддержки. Только тогда у нас появится возможность соперничать с Китаем», — резюмировал Митрофанов.

Руководитель отдела транспортно-логистической компании Flora Truck — Гульнара Гамаюнова — подробно рассказала о современной цепочке доставки импортного цветка. После упаковки у поставщика продукция отправляется авиарейсом преимущественно из Эквадора и Колумбии. Компания также рассматривает новые направления, в частности поставки из Чили.

После прибытия в Амстердам цветок проходит процедуру прикулинга — снижения температуры после перелёта: это позволяет компенсировать возможные температурные перепады во время авиаперевозки и сохранить качество продукции. Далее цветок автомобильным транспортом доставляется на таможенный терминал. После прохождения таможенных процедур направляется на склад в Москве, откуда распределяется по регионам России.

При этом, по словам Гамаюновой, одной из наиболее острых для логистического рынка проблем сегодня стала ценовая конкуренция между перевозчиками. Часть компаний способна предлагать более низкие тарифы, в том числе за счёт особенностей налогообложения и других условий работы. Отдельным участникам рынка это позволяет снижать стоимость цветка за счёт экономии на логистике, однако в долгосрочной перспективе, считает Гамаюнова, продажа товаров и услуг по ценам, ниже среднерыночных или даже ниже себестоимости, затрагивает всю отрасль.

«Вся ниша страдает», — подчеркнула она, говоря о ситуации, когда тарифы начинают существенно различаться и участники рынка вынуждены ориентироваться прежде всего на минимальную цену.

По словам Гамаюновой, логистическое сообщество сейчас пытается выработать единый подход к тарифам, чтобы избежать резких ценовых скачков. Она также отметила, что компании сталкиваются с последствиями роста налоговой нагрузки: часть участников рынка закрывается, другие переходят в теневой сектор. Это, в свою очередь, отражается и на объёмах перевозок.



Гульнара Гамаюнова
Руководитель отдела транспортно-логистической компании Flora Truck

В 2026 году логистическим компаниям стало сложнее сохранять прежние объёмы работы. На фоне изменения условий часть игроков рынка рассматривает возможность сокращения или сохранения бизнеса в прежнем формате. В этих условиях, по мнению Гамаюновой, участникам отрасли важно учитывать не только собственную цену товара, но и состояние рынка в целом.

Абиотический стресс в теплице: когда растение сдается без болезни

Любовь Власенко, руководитель отдела агрономического сопровождения

Патогенов нет, вредителей нет, анализы чистые, а растения чахнут, корни отмирают, урожай снижается. Это не загадка, а абиотический стресс — реакция организма на условия среды, а не на живого врага. И лечится он не фунгицидами, а коррекцией микроклимата, питания и воды.

Что такое абиотический стресс?

Абиотический стресс — это совокупность неблагоприятных физических и химических факторов среды, которые нарушают физиологию растения. В отличие от биотического стресса (грибки, бактерии, вирусы, насекомые), здесь нет возбудителя — есть только условия, вышедшие за пределы комфорта.

Растение — фабрика. Ей нужны свет, тепло, вода, воздух и элементы питания в строго определённых пропорциях. Как только один из параметров уходит в «красную зону», фабрика начинает работать с перебоями. Если стресс затягивается, конвейер останавливается.

Особенность абиотического стресса в том, что он **накапливается**. Сегодня — небольшой перелив, завтра — скачок ЕС, послезавтра – жара под 40 °С. По отдельности — терпимо. В сумме — корневая система сбрасывается, листья теряют тургор, завязи чахнут. Как отмечают специалисты, корневой стресс в теплице чаще возникает не из-за «плохих средних», а из-за коротких эпизодов, когда корень внезапно теряет кислород, попадает в температурный провал или получает осмотический удар.



Семь факторов абиотического стресса:

1. Температурный стресс

Быстрый рост температуры в наиболее прогреваемых участках теплицы может стать причиной солнечных ожогов, подсыхания листовых пластин и увядания верхушек растений. Если после недели с высокой освещённостью следуют несколько недель пасмурной погоды, листья утрачивают устойчивость к высыханию. В связи с этим необходимо проявлять осторожность при регулировании температуры в зависимости от уровня освещённости и при проветривании. Резкое понижение температуры после солнечного периода приводит к значительному замедлению транспирации, что вызывает рост корневого давления и повреждение молодых плодов.

Температура воздуха определяет баланс между вегетативным и генеративным ростом: оптимальная среднесуточная температура составляет около 21 °С, при этом увеличение разницы между дневной и ночной температурами смещает развитие в сторону генеративных процессов.

2. Солевой стресс (осмотический)

Высокий ЕС — это не «побольше питания», а физиологический барьер. Когда концентрация солей в субстрате выше, чем в клетках корня, вода по законам осмоса идёт не в растение, а из него. Клетки обезвоживаются и сморщиваются.

Для огурца целевой ЕС субстрата в разные фазы вегетации составляет 2,5–3,5 мСм/см, ЕС раствора — 2,4–3,2 мСм/см в зависимости от этапа. Превышение этих значений, особенно в сочетании с высокой температурой и недостатком кислорода, приводит к краевому некрозу, вялости при влажном мате, бурым кончикам корней.

3. Водный стресс

Нарушение водного режима включает как дефицит влаги, так и её избыток — обе крайности одинаково разрушительно действуют на корневую систему. При недоливе корневые волоски высыхают, растение закрывает устьица и фотосинтез падает. При переливе поры субстрата заполняются водой, кислород вытесняется и корни переходят на анаэробное дыхание: уже через 12–24 часа непрерывного затопления корневой зоны начинается отмирание всасывающих корневых волосков. Это ослабляет корневую систему, замедляет рост растений, вызывает признаки недостаточного усвоения отдельных элементов питания и снижает устойчивость к болезням. Возникает парадоксальная ситуация: при переувлажнении растение увядает, несмотря на мокрый субстрат, поскольку корни не могут функционировать в анаэробных условиях. Начинающие агрономы, видя увядание, увеличивают полив и тем самым усугубляют ситуацию.

4. Кислородное голодание

Корни — живые ткани. Им нужен кислород для дыхания. Без него они не могут ни всасывать воду, ни усваивать питание. При переливе, особенно на минеральной вате, при высокой температуре поливной воды, кислород вытесняется из пор субстрата. Корень вынужден жить в среде с хронически сниженным O_2.

Особенно опасно сочетание переувлажнения и высокой температуры субстрата: дыхательная нагрузка возрастает, а кислорода не хватает — корень быстро уходит в дефицит энергии. Оптимальная температура субстрата -20 °С.

5. pH-стресс

Каждый элемент питания усваивается в определённом диапазоне pH. Выход за него — это не «плохое питание», а полная блокировка: элементы в растворе есть, но корень их физически не может забрать.

Для огурца рабочий коридор pH субстрата — 5,5–6,2 (оптимально 5,5–6,0), pH раствора — 5,3–5,8. При pH выше 6,0 у огурцов проявляется дефицит железа и цинка; при pH ниже 5,5 ухудшается усвоение некоторых других элементов. Сдвиг в кислую или щелочную сторону приводит к распаду корневых тканей.

6. Газовый стресс

Когда концентрация CO_2 превышает уровень, соответствующий текущим условиям освещённости и температуры, растения повреждаются. Это проявляется скручиванием и деформацией листьев, появлением хлоротичных некротических пятен, а также возможным опадением нижних листьев. При сильном освещении угнетение роста выражено особенно заметно. Если концентрация CO_2 выходит за пределы оптимума, устьичное сопротивление диффузии CO_2 возрастает, устьица закрываются, и интенсивность фотосинтеза снижается. Помимо этого, избыток CO_2 запускает образование эндогенного этилена, что усиливает повреждения.

7. Химический стресс

Сюда входят остатки дезинфекции (хлор, перекиси, кислоты), токсичные примеси в воде (натрий, хлор, тяжёлые металлы), передозировка СЗР или несовместимые баковые смеси, фитотоксичные добавки в удобрениях.

Натрий и хлорид из поливной воды напрямую снижают урожайность томата и огурца, в малых дозах токсины незаметны, но они накапливаются в субстрате и постепенно сжигают корневые волоски.



Как распознать абиотический стресс



Главный признак — **системность и отсутствие возбудителя.** Проблема проявляется не очагами, а по всей теплице. Патогенов в анализах нет, обработки фунгицидами не помогают.

Типичные симптомы:

- Корни белые, но без волосков. Или бурые, но без гнили и запаха.
- Растение вянет при влажном субстрате — классический признак кислородного голодания или осмотического стресса.
- Завязи сбрасываются, плоды мельчают.
- Листья теряют цвет, появляется хлороз и пятна.
- Рост остановился, но точка роста жива.

Порядок действий при абиотическом стрессе:

1. Разгрузить растение

Повреждённые корни не в состоянии обеспечить питанием весь урожай. Растение начинает расходовать запасы из листьев и стеблей на формирование плодов, и на восстановление корневой системы ресурсов уже не остаётся. В этой ситуации необходимо следующее:

- удалить 70–80 % завязей;
- убрать нижние листья;
- частично удалить цветки;
- привести нормировку в соответствие с особенностями конкретного гибрида.

2. Изменить стратегию полива

Режим, который был эффективен до стресса, в кризисных условиях может навредить. Основной показатель состояния корневой системы — ночная усушка. В норме она составляет 8–10 % для огурца и 10–12 % для томата. Для стимулирования регенерации корней нужно:

- повысить ночную усушку до 13–15 % на 3–5 дней;
- поливать реже, но большими объёмами;
- поддерживать дренаж на уровне 20–30 % от объёма полива;
- не допускать влажности мата выше 75 %;
- завершать поливы раньше, чтобы субстрат мог насытиться воздухом.

3. Привести в норму EC

Для ослабленных корней высокая концентрация раствора особенно опасна. Необходимо следующее:

- снизить EC до 2,6–2,8 мСм/см;
- промыть субстрат, если EC в корневой зоне превышает 3,5 мСм/см;
- удерживать разницу между EC раствора и дренажа в пределах 0,3–0,5 мСм/см.

4. Исключить химическое отравление

Источником проблемы может быть вода, субстрат, удобрения или система полива. Необходимо следующее:

- ежедневно измерять EC и pH поливной воды;
- раз в квартал направлять воду на анализ в независимую лабораторию;
- при EC исходной воды выше 1,0–1,5 дСм/м в защищённом грунте стандартом считается водоподготовка методом обратного осмоса;
- проверять журналы обработок и подкормок.

5. Поддержать растение стимуляторами и провести внекорневую подкормку удобрениями в жидкой форме

Это не лечение, а вспомогательная мера. Применять её можно только при наличии признаков живых корней – Корнеобразующие препараты. Например: RADIX TIM FORTE+.

RADIX TIM FORTE + – мощный корнеобразователь; он представляет собой раствор, вносится с поливными водами.

Действие:

- Улучшает укоренение сельскохозяйственных культур за счет оптимального сочетания NPK с аминокислотами.
- Обеспечивает необходимыми элементами на стадии укоренения.



Внекорневые антистрессоры. Например: FOLCROP SET+.

FOLCROP SET+ – это жидкий биостимулятор на основе NPK, обогащенный микроэлементами и специфическими аминокислотами, а также биомолекулами и осмолитами, который обеспечивает оптимальный баланс биоактиваторов и питательных веществ.

Действие:

- Ускоряет завязывание и рост плодов.
- Дает равномерный рост урожая.
- Повышает урожайность и качество урожая.



Жидкие корректирующие удобрения для поддержания баланса на период восстановления корней. Например: FOLCROP Ca-B.

FOLCROP Ca-B – это жидкий раствор кальция в сочетании с лигносульфонатами и бором, рекомендованный для внекорневых подкормок.

Действие:

- Устраняет и предотвращает дефицит кальция и бора.
- Улучшает качество плодов и срок хранения, а также повышает устойчивость к болезням за счет укрепления клеточных стенок.



6. Усилить контроль

Ориентироваться на средние показатели по теплице в кризисной ситуации нельзя: проблема может носить локальный характер. Необходимо следующее:

- отбирать пробы минимум в 3 точках на клапане;
- контролировать разницу EC раствора и дренажа (не более 0,3–0,5 мСм/см);
- контролировать разницу pH (не более 0,3);
- поддерживать стабильный дренаж около 30 %.



7. Проверить оборудование

Иногда причина не в растениях, а в приборах. Загрязнённые или неоткалиброванные датчики искажают картину. Следует:

- проверить все датчики EC и pH;
- перепроверить показания резервными приборами;
- калибровать pH-датчики каждые 6 месяцев, EC-датчики — каждые 12 месяцев (для профессиональных систем); при ежедневных измерениях проверку проводят чаще — еженедельно, с использованием стандартных буферных растворов.



8. Установить первопричину

Пункты 1–7 — это неотложная помощь. Параллельно следует выяснить, что привело к стрессу. Проверяют следующее:

- журнал поливов за 2 недели;
- журнал объёмов на капельницу;
- журнал микроклимата;
- данные дренажа;
- журналы подкормок и обработок;
- калибровку приборов;
- опрашивают персонал на предмет допущенных ошибок.

Абиотический стресс в защищённом грунте не имеет возбудителя, но развивается по накопительному принципу и способен привести к необратимым потерям урожая. Своевременные диагностика, разгрузка растения и системная коррекция полива, EC, pH и микроклимата позволяют вернуть условия в оптимальный коридор. Задача агронома — не бороться с симптомами, а устранять первопричину, действуя быстро и последовательно.

Контакты:
Тел: +7(495) 740-07-76;
+7(925) 325-23-11
E- mail: la.vlasenko@agro-abt.ru
Сайт: www.agro-abt.ru

9-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ТЕХНОЛОГИЙ ВЫРАЩИВАНИЯ, ХРАНЕНИЯ И СБЫТА ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ



PRO ЯБЛОКО 2027

ЗДЕСЬ ФОРМИРУЕТСЯ БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО САДОВОДСТВА

ИЮНЬ 2027
МВЦ «МИНВОДЫЭКСПО»

ОТ СОРТА И ТЕХНОЛОГИЙ -
ДО ХРАНЕНИЯ, ЛОГИСТИКИ И РИТЕЙЛА

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВЫСТАВКЕ

ОРГАНИЗАТОРЫ И ПАРТНЕРЫ

КОНФЕРЕНЦИЯ АППМ

ПИТОМНИКОВОДСТВО
ЛЮДИ
ИСКУССТВО



20
ЛЕТ ВМЕСТЕ

01
–03
ФЕВ
2027

Cosmos Selection 4*
Москва Внуково

реклама

Клеевые ловушки от российского производителя

Помогаем вырастить экологически чистую продукцию.

BioList group

10 лет с Вами!

Ловушка + приманка для насекомых!!!

NEW!

NANO ловушка

NANO клей

Усиливает действие цветоловушки в 2 раза

- Своевременно обнаружить вредителя
- Определить очаги распространения
- Отследить развитие популяции
- Производить массовый отлов
- Не деформируются от влажности, основой является пластик
- Специальный энтомологический клей не стекает при повышенной температуре, не имеет запаха
- У наших ловушек: правильный цвет (максимально привлекательный для насекомых)



Листы:
10x20
10x20 (сетка)
21x30 см
25x40 см
25x40 (сетка)

желтый, синий, черный, белый

Рулоны:
15 см x 100 м,
30 см x 100 м

желтый, синий, черный, белый

Готовы изготовить рулоны по индивидуальному заказу!

+7 926 313 0703 info@biolist.ru www.biolist.ru

реклама

Ассортимент, который работает: как вернуть покупателю интерес к томатам

Наталья Федосеева, менеджер по развитию бизнеса в каналах продаж овощных культур



На насыщенном рынке выигрывает не самая обширная линейка, а понятное предложение, в котором каждый гибрид решает свою задачу. Цвет, форма, вкус и устойчивость становятся частью единой экономики категории.

Рынок изменился, и ассортимент должен измениться вместе с ним

Почти десятилетие российское производство томатов защищенного грунта росло. Казалось, что задача рынка понятна: наращивать объемы, расширять присутствие и закрывать спрос. Но в последние годы привычная логика перестала работать. Производители столкнулись сразу с несколькими факторами: нестабильными ценами в массовом сегменте, давлением импортной продукции, ростом себестоимости и заметным сокращением зимнего потребления на фоне резкого повышения розничных цен в 2023–2025 годах.

В такой ситуации ассортимент перестает быть просто перечнем позиций –– он становится инструментом управления спросом и рентабельностью. Ошибка в выборе сегмента, формата упаковки или потребительского преимущества теперь обходится дороже, чем раньше: продукция медленнее оборачивается, повышается риск списаний, а место на полке занимает товар, который не дает категории нужной отдачи.

Розничные сети уже отреагировали. На полках становится меньше дублирующих позиций, сокращаются запасы и дополнительные выкладки, растет роль фасованной продукции. Одновременно сохраняется интерес к сегментам с добавленной стоимостью: черри, томатам с выраженным вкусом, среднеплодным томатам на ветке и продуктам с заметным внешним отличием.

Когда «еще один томат» больше не нужен

Еще недавно в одном ценовом диапазоне могли соседствовать несколько очень похожих томатов, различавшихся главным образом торговой маркой. Сегодня такая конструкция работает хуже: покупателю трудно объяснить разницу, а сети нет смысла держать несколько почти одинаковых товаров. В одном подсегменте все чаще остается одна сильная позиция, и у нее должно быть ясное право на полку.

Это право формируют не рекламные обещания сами по себе, а сочетание характеристик, которое считывается быстро: цвет, форма, размер, способ продажи, вкус, упаковка и понятный сценарий потребления. Покупатель не обязан разбираться в селекции, чтобы заметить яркий оранжевый плод, необычную ребристость или удобный формат микса. Визуальное отличие привлекает внимание, а стабильное качество помогает превратить первую покупку в повторную.

Поэтому задача производителя заключается не в бесконечном расширении линейки — гораздо важнее собрать ассортимент без внутренних дублей: массовый продукт для регулярной покупки, предложение с улучшенными вкусовыми качествами, яркая новинка для эмоционального выбора и решения для премиального сегмента.

Черри: небольшая доля объема – большой вклад в выручку

Наиболее заметно новая логика проявилась в продажах черри. За четыре года доля этого сегмента выросла с 9 до 16% в натуральном выражении и достигла 35% в выручке. Для категории это важный сигнал: покупатель готов платить не просто за томат, а за отличающийся от других продукт, который дает понятную дополнительную ценность.

Внутри сегмента также происходят изменения. Укрепляются позиции сливовидных и цветных черри. Сегодня цветные черри дают около 10% выручки сегмента, однако рыночная динамика указывает на потенциал роста как минимум до 15%. Это не массовая ниша в привычном смысле, зато она позволяет работать с более высокой добавленной стоимостью и расширять выбор без прямого ценового столкновения с красным круглым томатом.

У цветного ассортимента есть еще одно преимущество — гибкость предложения. Один гибрид можно продавать в моноупаковке, подчеркивая его индивидуальные особенности, или включать в миксы. Для покупателя микс выглядит разнообразно и празднично, для сети создает отдельный повод покупки, а для производителя дает дополнительный инструмент управления ассортиментом.

35% — ***За четыре года доля черри выросла с 9 до 16% в натуральном выражении и достигла 35% в выручке.***

Тату F1: отличие, которое видно сразу

Примером дифференциации одновременно по форме и цвету стал гибрид Тату F1. Это минисливовидный черри-томат с ребристым плодом и яркой оранжевой окраской. Его не приходится долго объяснять: продукт заметен на полке и визуально не смешивается с основной красной линейкой.

Однако внешняя необычность важна лишь тогда, когда за ней стоит полноценный товар. В категории свежих овощей новинка должна быть понятна всей цепочке: производителю, упаковщику, сети и конечному покупателю. Тату F1 можно рассматривать и как самостоятельную позицию в моноупаковке, и как выразительный компонент цветного микса. В первом случае акцент делается на узнаваемом облике продукта, во втором — оранжевый цвет и ребристая форма усиливают общую привлекательность набора.

Особую актуальность новинка приобретает на фоне ограниченного предложения цветных гибридов с устойчивостью к ToBRFV. Для современного тепличного производства устойчивость уже не является характеристикой «для каталога»: это часть системы снижения рисков, без которой коммерческая идея может оказаться уязвимой.



Тату F1: ярко-оранжевый мини-сливовидный черри с ребристой формой плода. Форматы предложения: моноупаковка или цветной микс.

От красивой идеи к рабочей технологии

Рыночный потенциал гибрида раскрывается только вместе с правильно подобранной технологией. Опыт работы с Тату F1 показывает возможность его использования в привитой культуре. В качестве подвоя предпочтителен Армор F1; в зависимости от задач хозяйства может применяться и Фервор F1. Армор F1 оказывает более генеративное влияние на привой, помогает поддерживать качество и вкус плодов, что особенно важно для десертного ассортимента. Фервор F1, напротив, усиливает растение и подходит для ситуаций, где требуется более выраженная вегетативная поддержка.

Один из вариантов ведения культуры предполагает формирование трех стеблей с последующим добавлением четвертой головы на сильном нижнем побеге по мере увеличения естественной освещенности. Такая схема позволяет эффективнее использовать один корень и постепенно повышать плотность стеблестоя. Но сама по себе прививка не дает автоматического результата: после расстановки растения необходимо удерживать в генеративном балансе, корректируя полив, питание, температурный режим и облиственность.

Именно здесь особенно важно не переносить технологию механически: состояние культуры, тип теплицы, световой режим и производственный цикл требуют настройки. Подвой дает растению дополнительный ресурс, но распоряжаться этим ресурсом должен технолог.

Ассортимент начинается не с каталога

При выборе гибрида хозяйству полезно начинать не с вопроса «что нового появилось?», а с вопроса «какую задачу должна решить новая позиция? ». Увеличить среднюю цену реализации? Занять нишу цветных черри? Создать собственный микс? Дать сети товар, который не дублирует соседнюю позицию? Снизить производственные риски за счет комплекса устойчивостей? Чем точнее сформулирована задача, тем проще оценить перспективу гибрида.

Следующий шаг — сверить рыночную идею с возможностями производства. Выразительная форма и цвет должны сопровождаться стабильным качеством партии, подходящей технологией выращивания и понятным форматом упаковки. В противном случае сильная задумка может потеряться между теплицей и полкой.

Наконец, важно заранее продумать коммуникацию. Покупатель видит продукт несколько секунд. Название, прозрачная упаковка, сочетание цветов в миксе и короткое объяснение преимущества должны работать вместе. Чем меньше на полке похожих позиций, тем выше ценность четкого образа товара.

Не больше позиций — больше смысла



Снижение потребления томатов не означает, что категория исчерпала возможности роста. Скорее, закончился период, когда рост обеспечивался преимущественно объемом и широтой предложения. Теперь результат дают точная сегментация, заметная дифференциация и согласованность всех элементов — от генетики и технологии до упаковки и места на полке.

Цветные черри хорошо показывают эту перемену. Они не заменят массовый сегмент, но способны сделать ассортимент более доходным и интересным для покупателя. Тату F1 вписывается в эту логику как продукт с собственным лицом: оранжевый, минисливовидный, ребристый, пригодный для отдельной упаковки и миксов.

Сегодня рынку нужен не «еще один гибрид», а понятный ответ на конкретную потребность. И чем быстрее производитель сможет связать особенности продукта с экономикой категории, тем выше вероятность, что новая позиция не просто появится на полке, а останется на ней.

Почему устойчивый подвой — верное решение?

Потому что ToBRFV — это вирус, который перемещается внутри растения. Если подвой не защищён, вирус может активизироваться в корневой системе и возвращаться обратно — даже при устойчивом привое. Резистентные подвои тормозят развитие вируса уже на входе, снижая вирусную нагрузку и защищая продуктивность гибрида. Это самая простая, быстрая и эффективная дополнительная мера против ToBRFV.

Кроносор F1

Вегетативная сила для максимальной урожайности

Подвой для томата и баклажана, созданный для тех, кому нужно больше сильных кистей, больше стабильности и больше результата. Идеален там, где важна урожайность без компромиссов и где ToBRFV — реальная угроза.

- Мощный рост и стабильная структура растения;
- Максимальная продуктивность в массовых сегментах;
- Формирование сильных цветков и кистей без провалов по качеству;
- Работает как защита и усилитель всей системы.



Устойчивости:
- ToBRFV, For, ToMV (0–2), Fol (0–1), V/Vd/Va, нематоды (M, PI, Ma, Mi, Mj)

Фервор F1

Производительность без компромиссов

Подвой, который сочетает производительность рынка и расширенную защиту. Там, где требуется уверенность в каждом цикле, он показывает, что такое настоящая стабильность. Фервор F1 — мощность, равномерность, защита. Без компромиссов.

- Сила и продуктивность на уровне лучших подвоев рынка;
- Устойчивость к ToBRFV, дополненная расширенной защитой от фузариозов (включая Fol:2);
- Работает четко как для производителей, так и для питомников — высокая энергия прорастания, отличная равномерность, легкость в планировании и прививке.

Устойчивости:
- For / ToMV:0–2 / V / Vd / Va / Fol:0–1 (US1–2), M / Ma / Mi / Mj / Pl / ToBRFV

Агроподдержка Сингенты
Получите совет эксперта
syngenta.ru
syngenta
РЕКЛАМА

ОБОРУДОВАНИЕ для теплиц

- Миксеры для полива Priva, Galcon, Netafim.
- Опрыскиватели Empas и запасные части к ним.
- Тележки, опрыскиватели для теплиц Bogaerts, Berg.
- Капельные линии в сборе с капельницами Netafim и Rivulis.
- Сборные ёмкости для запаса воды от 10 до 4000 м³.
- Аксессуары для ухода за растениями: клипсы, зажимы, крючки, катушки для приспускания Paskal, бамбуковые палочки, шпагат, ловушки для насекомых.
- Системы зашторивания, экраны и укрывной материал, средства для затенения теплиц Zabelka™.
- Фитинги, трубы ПВХ.
- Лабораторные приборы и датчики.
- Продукты для опыления, средства биологической защиты Koppert.
- Семена томатов, огурцов и салата Enza Zaden.

ЭКСПРЕСС АГРО

www.express-agro.ru
Телефон: +7 495 505 53 20
E-mail: info@express-agro.ru

ЛОВУШКИ КЛЕЕВЫЕ 10 ШТУК

реклама

АГРО ИМПУЛЬС

15 лет с Вами!

реклама

Компания Агроимпульс – ваш надёжный партнёр!

Комплексные поставки в сфере сельскохозяйственного производства, работаем с 2009 года

- Средства защиты растений
- Оборудование для теплиц
- Минеральные удобрения
- Пластиковые горшки
- Аксессуары для ухода за растениями
- Субстраты
- Семена овощных культур

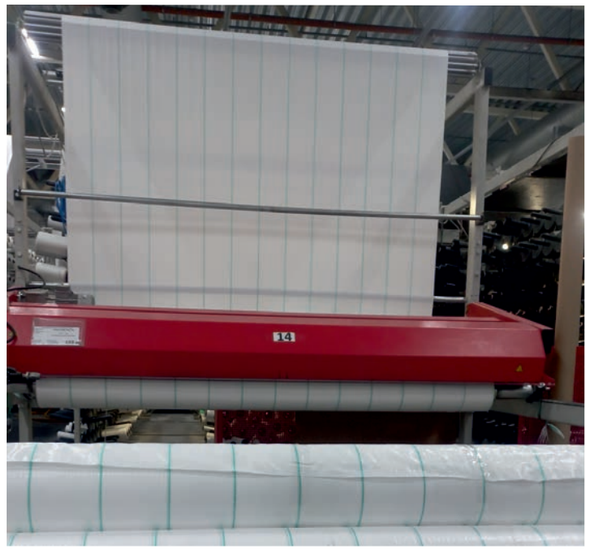
Отправляем товар во все регионы России и страны Таможенного союза.

+7 (499) 707-17-60 | +7 (963) 624-13-14 | +7 (926) 160-16-36 | +7 (996) 971-96-83 WhatsApp
agroimpuls@bk.ru | www.agroimpulstd.ru

реклама

Greenomica
СЕМЕНА&ТЕХНОЛОГИИ

Агроткань европейского и отечественного производства



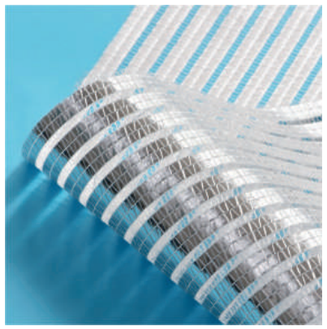
Капиллярные маты

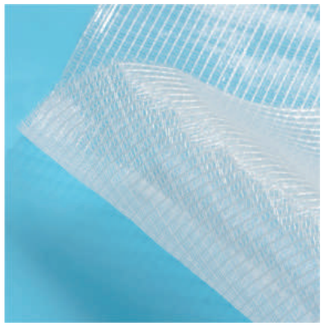


Агрохимическое оборудование



Климатические экраны





+7 (929) 599-93-94
textile@greenomica.ru
www.greenomica.ru
109390, г. Москва, ул. Артюхиной, д. 6 Б, оф. 108 Б

реклама

АППМ-2026: профессионалы зеленой отрасли встречаются на одной площадке

Анель Авоми



С 19 по 21 августа 2026 года на территории Агрофирмы «ПОИСК» прошла III Международная выставка Ассоциации производителей посадочного материала (АППМ) для профессионалов зелёной отрасли. За три дня площадка объединила представителей питомниководства, производства посадочного материала и ландшафтного дизайна, став местом для профессионального общения, демонстрации новых решений и обсуждения важных вопросов отрасли. Издательский дом Perfect Agriculture принял участие в мероприятии.





Масштаб выставки в этом году заметно вырос: в мероприятии приняли участие 124 экспонента, 57 из которых присоединились к выставке впервые. Посетителями стали более 3500 специалистов отрасли. Таким образом, третья выставка АППМ стала крупнейшей за время проведения мероприятия по числу участников и посетителей.

Деловая программа была ориентирована прежде всего на практические вопросы развития питомников и садовых центров. Одной из центральных тем стала тема экономики бизнеса в условиях меняющегося спроса: на сессии Союза садовых центров «Весенний топ продаж. Настоящее и будущее» участники обсуждали ассортимент, покупательские предпочтения и будущее рынка.

Один из блоков был посвящён эффективности работы питомников. Особое внимание обратили на себя вопросы повышения производительности и снижения себестоимости, поиск резервов для увеличения прибыли при снижении продаж, а также возможные антикризисные решения и подготовка бизнеса к следующему этапу роста. Практическая направленность этих тем отражала текущие задачи отрасли — от управления ассортиментом до улучшения производственных процессов.

Отдельной темой деловой программы стал открытый круглый стол «Импорт и экспорт посадочного материала в меняющемся геополитическом окружении России: Китай,



Турция, Иран, Центральная Азия». Участники обсудили международные направления поставок посадочного материала и связанные с ними вопросы фитосанитарного контроля. В дискуссии приняли участие представители Россельхознадзора, АППМ, Агрофирмы «ПОИСК» и российских питомников.

Помимо основной сцены, для профессионалов на стендах проходили мастер-классы по технологиям ухода за растениями и практическим решениям. В частности, специалисты могли познакомиться с технологией монтажа капсул стволовых микроинъекций Mauget. Таким образом, деловая программа сочетала обсуждение рыночно- экономических вопросов с прикладными форматами, которые можно непосредственно использовать в работе питомников и садовых центров.

Частью выставки стал «Ландшафтный день», который прошёл 20 и 21 августа. Его площадкой стала творческая мастерская ландшафтного художника Оксаны Пискарёвой на территории питомника «ПОИСК». Участники могли оценить реализованные проекты, узнать историю их создания и обсудить практические вопросы ландшафтного дизайна непосредственно с автором.

В программу вошли экскурсия по шоу-садам GARDIE питомника «ПОИСК», включающая 15 тематических зон, посещение двух проектов «Сад с Нуля», мастер-класс Оксаны Пискарёвой и квест «Сад ПРОСТО».

Во время мероприятия состоялась встреча с представителем Россельхознадзора по актуальным вопросам фитосанитарного пограничного контроля. Обсуждение регуляторных вопросов дополнило коммерческую и производственную повестки мероприятия, в результате чего участники смогли получить информацию о современных требованиях в этой сфере.

Помимо деловой программы, участники знакомились с новыми продуктами и технологиями, посещали мастер-классы экспертов, участвовали в аукционах и проводили рабочие встречи. Выставка стала площадкой, на которой профессиональные контакты можно было выстраивать непосредственно, лицом к лицу, между производителями, поставщиками и представителями отраслевого бизнеса.

Все участники отмечали масштаб мероприятия, разнообразие локаций и возможность общаться с коллегами в более неформальной обстановке. Для многих выставка стала поводом встретиться с уже знакомыми питомниками, познакомиться с потенциальными партнёрами и обменяться опытом с профессионалами отрасли.

Одним из главных впечатлений стали экскурсионные программы Агрофирмы «ПОИСК». Участники посещали селекционные теплицы, где могли увидеть растения в масштабе производства, познакомиться с новыми сортами и гибридами, а также по возможности продегустировать выращенную продукцию. Отдельного внимания заслужили питомник декоративных растений с закрытой корневой системой: в нем представлено более 1,5 млн растений, – а также демонстрационный дизайнерский сад.



Такие форматы позволили увидеть за выставочными стендами реальную работу питомников и производителей — от селекции и выращивания до формирования ассортимента. Участников порадовала возможность не только знакомиться с готовыми презентационными материалами, но и получать информацию непосредственно от агрономов и селекционеров. Для специалистов, которые работают с растениями на практике, именно такой обмен опытом становится одним из наиболее ценных на отраслевых мероприятиях, подобных АППМ-2026 .

Не обошлось и без профессиональных находок: участники увозили с выставки каталоги и специализированные издания, семена непосредственно от производителя, а также новый посадочный материал для дальнейшей работы. В числе таких приобретений оказались новые сорта хвойных растений, которые планируется использовать в качестве маточников для будущих прививок. В результате выставка для многих стала не только местом встреч и переговоров, но и источником конкретных решений и информации, которые продолжат работать уже после завершения мероприятия.

III Международная выставка АППМ в очередной раз показала, что отраслевой площадке сегодня важно не только представлять продукцию, но и создавать условия для профессионального обмена идеями и информацией, для новых партнёрств и получения практического опыта. За три дня выставка объединила производителей посадочного материала, питомники, садовые центры и специалистов смежных направлений, совместив деловую программу, демонстрацию технологий и живое общение.







Известны даты проведения следующей, IV, Международной выставки: она пройдёт традиционно в конце лета — с 18 по 20 августа 2027 года — на базе Агрофирмы «ПОИСК», вновь собрав профессионалов зелёной отрасли на одной площадке.

GROW EXPO
ASTANA

UFI Approved International Event

III Международная выставка тепличных технологий, растениеводства и плодоовощного бизнеса

7–9 апреля, 2027
Казахстан, Астана, МВЦ «EXPO»

grow-expo.kz

Основная в Центральной Азии площадка
для стратегических встреч профессионалов
в сфере тепличных технологий, растениеводства
и плодово-ягодного бизнеса

220 компаний
23 стран-участниц
4 000+ посетителей
10 стран-посетителей

реклама

НОВЫЙ РАЗДЕЛ С 2027 ГОДА

á:horti & landscape

ДЕКОРАТИВНОЕ РАСТЕНИЕВОДСТВО, ПИТОМНИКОВОДСТВО, ОЗЕЛЕНЕНИЕ

КЛЮЧЕВОЕ СОБЫТИЕ ДЛЯ АГРОБИЗНЕСА РОССИИ, ЕАЭС И СНГ



agrávia

РАНЕЕ АГРОС И АГРОТЕХ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АПК



iagri

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ИННОВАЦИЙ И ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ АПК

20-22 ЯНВАРЯ 2027

МОСКВА | КРОКУС ЭКСПО
ПАВИЛЬОН 3

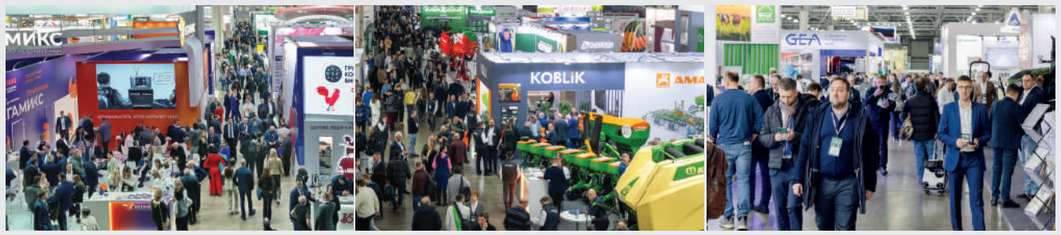
ИННОВАЦИИ И ВСЕ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА ОДНОЙ ПЛОЩАДКЕ

á:potato, fruit & veg	КАРТОФЕЛЕВОДСТВО, ОВОЩЕВОДСТВО, ПЛОДОВОДСТВО
á:field crops	ПОЛЕВОЕ РАСТЕНИЕВОДСТВО
á:feed & health	КОРМА И ВЕТЕРИНАРИЯ
á:livestock & poultry	ЖИВОТНОВОДСТВО, СВИНОВОДСТВО И ПТИЦЕВОДСТВО

ПРОФЕССИОНАЛАМ ВСЕХ СФЕР АПК
КОМПАНИЯМ ИЗ СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ
МЕЖДУНАРОДНОМУ БИЗНЕСУ
ОБРАЗОВАНИЮ, НАУКЕ И БИЗНЕСУ

ЦИФРЫ И ФАКТЫ 2026

Экспозиция	Посетители	Деловая программа
953 участника · 32 страны · 57 200 кв. м площади	27 215 посетителей · 58 стран · 89 регионов РФ	147 мероприятий · 788 спикеров · 15 зарубежный делегаций



НАЧНИТЕ ГОД С ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

НАЙДИТЕ ТЕХНОЛОГИИ • ВСТРЕТЬТЕ ПАРТНЁРОВ • ОТКРОЙТЕ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Организатор: АГРОС ЭКСПО ГРУПП

+7 (495) 128-29-59
agravia@agros-expo.com
iagri@agros-expo.com

ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ

Золотая Нива 2027

XXVII АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

ЗОЛОТАЯ НИВА

25-28 мая

Генеральный спонсор

РОСТСЕЛЬМАШ

КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ

более
500 компаний

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, Администрации Усть-Лабинского района

ДЕМОНСТРАЦИЯ ТЕХНИКИ В ПОЛЕ

более
50 единиц







Краснодарский край,
Усть-Лабинский район,
ст. Воронежская,
ул. Садовая, 325

+7 918 393 09 09 Владимир
niva-expo6@mail.ru
+7 918 941-09-09 Елена
niva-expo4@mail.ru

www.niva-expo.ru

6+

реклама

ОРГАНИЗАТОРЫ

ПРАВИТЕЛЬСТВО РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

БВК

ТРАДИЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

НАУЧНАЯ ПОДДЕРЖКА

БашГАУ

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ

АГРОКОМПЛЕКС

37-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

23-26 МАРТА | **УФА**

Менделеева, 158, ВК «УФА ЭКСПО» | AGROBVK.RU

2027

По вопросам участия в выставке:
+7 (347) 246-42-00
agro@bvkexpo.ru

По вопросам участия в форуме:
+7 (347) 246-42-85
kongress@bvkexpo.ru



ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ

НОВОЕ СЛОВО
В УПРАВЛЕНИИ ТЕПЛИЦАМИ

HARVEST

Искусственный интеллект
Математическое моделирование
Доступ из любой точки мира



ЛиС

www.lis-agro.com | тел.: +7 (495) 647 89 30 | тел.: +7 (919) 775 19 07

реклама

БУЙСКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД

www.bhz.ru

ОАО «БУЙСКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД», ОГРН 1024401232382,
157003, Россия, Костромская область, г. Буй, ул. Чапаева, д.1, Тел.: (49435) 4-41-29

Сбалансированное питание сельскохозяйственных культур

АКВАМИКС® Комплексное микроудобрение



на основе органических кислот для обработки семян и некорневых подкормок.
«Аквамикс - Т», «Аквамикс - ТВ» - для бобовых культур и кормовых трав.
«Аквамикс - N 36» - для зерновых и технических культур.

ОМУ Комплексное органоминеральное удобрение



Гранулированное, пролонгированного действия для основного внесения.
14 марок различных по соотношению макро- и микроэлементов:
ОМУ «Универсал», ОМУ «Картофельное», ОМУ «Свекловичное» и др.

АКВАРИН® Водорастворимое комплексное минеральное удобрение



Для некорневых корректирующих подкормок, фертигации, капельного полива.16 марок различных по соотношению макро- и микроэлементам в хелатной форме.

АКВАРИН® ПЛЮС Водорастворимое комплексное минеральное удобрение СО СТИМУЛЯТОРАМИ РОСТА



Для некорневых корректирующих подкормок, фертигации, капельного полива. Различные по соотношению макро- и микроэлементов в хелатной форме с добавлением стимуляторов роста.

ХЕЛАТЭМ® Водорастворимое микроудобрение



Для корневых и некорневых подкормок растений в открытом грунте.

МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ



реклама



Клотрино F1

Стабильный калибр, высокая продуктивность

Красный кистевой томат, созданный для тех, кто требует стабильности и размера в каждом обороте.

- Компактное, аэрированное растение с выраженной генеративностью;
- ровные плоско–округлые плоды 140–150 г, идеальный калибр при нормировке 5 плодов;
- насыщенный светло–красный цвет, привлекательный товарный вид.

Устойчивости: ToBRFV, For, S, ToMV, TMV, Fol (0–1), Vd/Va, Ff (A–E), On (i).

Идеален для весенних оборотов с максимальным акцентом на калибр и предсказуемость урожая.

Малистар F1

Розовая звезда

Крупноплодный розовый томат, созданный для тех, кто хочет красоту, размер и технологичность без компромиссов.

- Сверхстабильное, сбалансированное растение (рекомендуется на сильный подвой, наприме «Кроносор»);
- ровные мясистые плоды с чистым розовым цветом, без желтых плечиков, с отличной лежкостью;
- минимизация вершинной гнили за счет генетики и стабильного баланса растений.

Полный пакет устойчивостей, включая ToBRFV, TYLCV, For, ToMV, TMV, Fol (0–1), Vd/Va, Ff (A–E), On.

Урожайность — на уровне лучших неустойчивых гибридов.

Агроподдержка Сингенты
Получите совет эксперта
syngenta.ru
реклама
syngenta