

Проект:



Ринок квітів та декоративних рослин в Україні

Скорочений звіт

Повну версію можна замовити: kie-Inv@minbuza.nl

Дата:

2019

Клієнт:

Офіс Радника з питань сільського господарства Посольства Королівства Нідерландів в Україні

Контакти:

Клеффманн Групп Юкрейн

Харківське шосе 175

БЦ Кристал, Секція 3, офіс 20

02121, Київ, Україна

e-mail: Oksana.Antonova@kleffmann.com

Kateryna.Melashchenko@kleffmann.com

ЗМІСТ

ВСТУП	3
АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО БАЛАНСУ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ КВІТАМИ, ПОСАДКОВИМ МАТЕРІАЛОМ ТА ДЕКОРАТИВНИМИ РОСЛИНАМИ	5
РАМКОВІ УМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОПТОВОЇ ТА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ, ВИРОЩУВАННЯ, ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ КВІТІВ ТА ДЕКОРАТИВНИХ РОСЛИН В УКРАЇНІ	7
ЗРІЗАНИ КВІТИ: ОГЛЯД КАТЕГОРІЙ	9
РОСЛИНИ В ГОРЩИКАХ: ІМПОРТ, ПОПУЛЯРНІ ВИДИ ТА МОДНІ ТЕНДЕНЦІЇ НА РИНКУ	14
ПОСАДКОВИЙ МАТЕРІАЛ	17
ДЕКОРАТИВНІ РОСЛИНИ: СПІВВІДНОШЕННЯ ІМПОРТУ ТА ВНУТРІШНЬОГО ВИРОБНИЦТВА, ОСОБЛИВОСТІ ДИСТРИБУЦІЇ	19
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІМПОРТЕРІВ КВІТІВ ТА ДЕКОРАТИВНИХ РОСЛИН	21
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	22
ПРОГНОЗ НА МАЙБУТНЄ	23
ЩО МОЖЕ СТИМУЛЮВАТИ РИНОК. МОЖЛИВА ДОПОМОГА ДЕРЖАВИ.	24
СПІВРОБІТНИЦТВО З КОРОЛІВСТВОМ НІДЕРЛАНДІВ	24
МОЖЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА З НІДЕРЛАНДСЬКИМИ ПАРТНЕРАМИ	25
МОЖЛИВІ НАПРЯМКИ УРЯДОВОЇ ДОПОМОГИ	25

ВСТУП

Дане дослідження було ініційоване Посольством Королівства Нідерландів в Україні.

Основна мета даного дослідження – отримати інформацію та сформулювати розуміння особливостей функціонування та розвитку ринку квітів та декоративних рослин в Україні, визначити можливості подальшого розвитку та описати основні труднощі з якими стикаються представники бізнесу. **Додаткова мета** дослідження – отримати інформацію для того, щоб розпочати діалог з представниками влади України щодо покращення клімату в країні для розвитку бізнесу у секторі та зменшити або ліквідувати торговельні бар'єри з іншими країнами, зокрема країнами ЄС.

Цілі дослідження:

- Описати ситуацію на ринку квітів та декоративних рослин в Україні;
- Визначити основних гравців у кожному секторі ринку;
- Проаналізувати наявне законодавство щодо основних бар'єрів розвитку ринку: закону про землю, реєстрація сортів та забезпечення прав реєстрантів, тощо;
- Проаналізувати дані статистики щодо імпорту та експорту квіткової та декоративної продукції;
- Визначити переваги та недоліки розвитку ринку в Україні;
- Визначити можливості щодо розвитку бізнесу в Україні, зокрема взаємодії та партнерству з компаніями з Нідерландів;
- Сформулювати перспективи та можливості для компаній з Нідерландів, які ще не працюють на українському ринку, але розглядають таку можливість.

Предмет дослідження – ринок квітів та декоративних рослин України.

Об'єкти дослідження – 4 сектори ринку:

- 1) зрізані квіти;
- 2) посадковий матеріал квітів (насіння, цибулини, розсада квітів);
- 3) квіти в горщиках (кімнатні квіти);
- 4) декоративні рослини (кущі, дерева та інші рослини для ландшафтного дизайну).

Опис проблеми: наразі у відкритому доступі немає систематизованої інформації про ринок квітів та декоративних рослин України, втім останніми роками ринок розвивається і стає потенційно привабливим для партнерства, зокрема з представниками бізнесу Королівства Нідерландів.

Після кризи у 2014 році, пов'язаної з анексією Кримського півострову та початком воєнних дій на сході України, протягом останніх двох років ринок квітів та декоративних рослин почав рости та демонструвати поступовий розвиток, завдяки як зростанню попиту на квіткову та декоративну продукцію, так і росту пропозиції: внутрішнього виробництва й імпорту. Ці позитивні зміни сприяють зростанню інтересу

постачальників з Нідерландів до ринку України. Королівство Нідерландів є безперечним лідером у постачанні квіткової та декоративної продукції, а особливо цибулин квітів, квітів у горщиках та зрізаних квітів, а також займає провідну позицію по технологіям вирощування декоративних рослин.

Королівство Нідерландів є також важливим партнером України з покупки вирощених квітів та декоративних рослин, разом з Польщею та Білорусією.

Але поряд з позитивними змінами, розвитку ринку перешкоджає ряд складних моментів:

- Закриття ринку Росії та припинення торгівлі, через це експортери української продукції розглядають для співпраці ринки інших країн, зокрема Євросоюзу.
- Проблема реєстрації сортів рослин та захисту прав реєстрантів, через відсутність узгодження з стандартами ЄС.
- Не завжди дотримання прозорості у веденні бізнесу та наявність мілких виробників, для яких вирощування та розмноження квітів та декоративних рослин не є професійною діяльністю (господарств населення).
- Відсутність внутрішньої організації всередині кожного сектору ринку: гравці мало взаємодіють один з одним.
- Проблема з розмитненням квіткової та декоративної продукції: бюрократія, час, необхідний на розмитнення, корупція.

В цілому ринок України перспективний для компаній з Нідерландів, тому є запит на дослідження, яке допоможе зацікавленим компаніям з Нідерландів зрозуміти особливості розвитку українського ринку і знайти для себе можливості співробітництва та партнерства з українськими компаніями.

Методологія та інструментарій:

- **Кабінетне дослідження:**
 - аналіз інформація з відкритих джерел: статистика імпорту та експорту за 2015-2017 (статистика за 2018 рік буде доступна орієнтовно з квітня 2019 року);
 - аналіз нормативно-правових положень та документації;
 - інформація з офіційних сайтів основних гравців ринку та друкована інформація про ці компанії (їхні брошури та рекламні буклети);
- **Експертні інтерв'ю** з представниками всіх вище описаних секторів ринку;
- **Відвідування спеціалізованих профільних подій** та аналіз виступів експертів на профільних конференціях:
 - Міжнародну конференцію декоративного рослинництва Green Conference 2017 (грудень 2017);
 - FlowerExpo 2018 (квітень 2018);
 - тур по розсадниках України (липень 2018);

Під час відвідування подій також заповнювались карти спостереження, що дозволило систематизувати та проаналізувати асортимент продукції ключових гравців ринку.

У ході дослідження було проведено: 26 експертних інтерв'ю та складено 7 карт спостережень.

Експертні інтерв'ю було проведено з представниками ключових гравців у кожному секторі ринку, які давно вже працюють на ринку та погодились висловити свою думку. Деякі респонденти виступили експертами в декількох категоріях.

Через зайнятість та недоступність експертів на проведення інтерв'ю знадобилось 6 місяців: перше інтерв'ю було зроблене у середині квітня 2018, і останнє у жовтні того ж року.

Автори та виконавці дослідження:

- Катерина Мелашенко, керівник проекту, компанія Клеффманн Групп Юкрейн;
- Євгенія Сльозка, менеджер проекту та модератор поглиблених інтерв'ю, компанія Клеффманн Групп Юкрейн;
- Надя Гхазалі, аналітик статистичних даних, компанія Клеффманн Групп Юкрейн;
- Ірина Білоброва, експерт в галузі, Президент Асоціації флористів;
- Роман Граб, консультант в галузі права, Український Клуб Аграрного Бізнесу.

Складнощі під час проведення дослідження полягали в налагодженні контактів із потенційними респондентами та тому, щоб переконати їх взяти участь в дослідженні. Ринок декоративного рослинництва, як і деякі інші галузі економіки в Україні великою мірою знаходиться в тіні, це впливало на відкритість респондентів, багато з яких відмовлялись від співпраці через побоювання оголошення комерційної інформації про їхні компанії. Це стало причиною того, що об'єм ринку буде оцінений на основі інформації з відкритих джерел, оцінки експертів-учасників ринку та оцінки аналітиків Клеффманн Групп.

Дана інформація узгоджена із усіма експертами, які брали участь в дослідженні (перелік експертів в додатку). Деякі експерти погодились взяти участь у дослідженні за умови, що їхні особистості залишаться анонімними, тому їхні імена не вказані.

АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО БАЛАНСУ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ КВІТАМИ, ПОСАДКОВИМ МАТЕРІАЛОМ ТА ДЕКОРАТИВНИМИ РОСЛИНАМИ

- Ринок квітів в цілому імпортозалежний: імпортується переважна більшість зрізаних квітів, практично весь посадковий матеріал – цибулини та насіння квітів, а також переважна більшість рослин у горщиках; розсада квітів частково імпортується, а частково вирощується в Україні з імпортованого посадкового матеріалу. Враховуючи специфіку декоративних рослин, їхня частка в загальному імпорті невелика, адже для них необхідний час для дорощування.

- Перш ніж переходити до аналізу даних офіційної статистики варто зазначити, що ці дані не повністю відображають реальну картину, через наявність продукції, яка ввозиться нелегально, тому у наведених нижче числах не зафіксована повна вартість імпортованої продукції. За оцінками експертів не врахованими у офіційному імпорті можуть бути від 10% до 90% вартості продукції у різних категоріях, втім у майбутньому експерти очікують на зниження нелегального імпорту.
- Відповідно до даних Державної Служби Статистики, у 2017 році Україна імпортувала декоративних рослин та квітів на суму 18,7 млн. USD, причому вартість імпорту зросла на 23%, порівняно із 2016. 64% у вартості імпорту складає продукція з Нідерландів (11,9 млн. USD).
- У 2017 році 75% вартості імпорту склали квіти, відповідно 25% – склали декоративні рослини. У категорії «квіти» половину вартості імпорту (49%) склали зрізані квіти, 29% вартості імпорту – рослини у горщиках / кімнатні рослини, 19% – цибулини.
- У 2017 році ввіз декоративних рослин зріс на 53% порівняно з 2016 роком (коли спостерігалось значне скорочення імпорту) та досяг 4,7 млн. USD.
- Щодо внутрішнього виробництва, Україна переважно вирощує квіти та декоративні рослини для споживання всередині країни, обсяги експорту незначні.
- За даними офіційної статистики України, у категорії квітів на зріз переважно вирощують троянди: всього було вирощено 70,1 млн. шт. у 2017 році, і 99% з них були вирощені в професійному сегменті. Тюльпани – категорія квітів на зріз №2 з великими відставанням від троянд: вирощено 1,2 млн. шт. у 2017 році, і 66% з них вирощені сільськогосподарськими підприємствами. Вирощуванням інших видів квітів на зріз переважно займаються індивідуальні господарства: це стосується хризантем, гвоздик, гладіолусів, айстр, півоній тощо.
- Україна знаходиться на 75й позиції з-поміж світових експортерів декоративних рослин та квітів і її частка в експорті становить 0,02% від світового експорту категорії. У 2017 Україна експортувала на суму 1 млн. USD. Експорт відбувається не стабільно, тому в його об'ємі спостерігаються коливання: у 2016 році вартість експорту зросла втричі порівняно з 2015, проте у 2017 знизилась на чверть, порівняно із 2016.
- Україна експортує декоративні рослини та зрізані квіти лише у 2 регіони та 8 країн. 63% українського експорту іде у ЄС, 36% експорту відправляється у країни СНД. У 2017 році 59% продукції експортувалось у Польщу, 30% у Білорусь.
- Про перспективи експорту з України, може свідчити загальне зростання попиту на світовому ринку: ключові імпортери категорії, як США та Нідерланди демонструють збільшення обсягу імпорту. Європейський Союз загалом також збільшує об'єми імпорту категорії. Тобто за умов стабільного виробництва продукції, яка відповідає всім необхідним якостям та вимогам країн, у які буду експортуватись рослини, Україна має всі шанси збільшити об'єми експорту.

- Станом на 2017 рік український експорт складався переважно з продукції квітникарства (87% вартості та 74% кількості). Декоративні рослини займали лише 13% від усього об'єму експорту у грошах. Зрізані квіти на 98% – це троянди. Вартість експорту зрізаних квітів у 2017 році становила 860 тис. USD. Декоративні рослини у структурі експорту на 70% складаються із садових троянд, інші 30% – це дерева, чагарники, кущі. Експорт садових троянд кожного року зростає, так з 2015 по 2017 рік вартість експорту кожного року збільшувалась у 3 рази. Найбільші українські експортери зрізаних квітів – ТОВ «Асканія-Флора» та ТОВ «Камелія-PR». Найбільші експортери у секторі декоративних рослин – ІП «Корнеліс», ПВП «Нова Хвиля», ТОВ «Декоплант».

РАМКОВІ УМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОПТОВОЇ ТА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ, ВИРОЩУВАННЯ, ІМПОРТУ ТА ЕКСПОРТУ КВІТІВ ТА ДЕКОРАТИВНИХ РОСЛИН В УКРАЇНІ

- Для отримання ділянки для вирощування квітів чи декоративних рослин, необхідно обрати наділ, який би належав до категорії «землі сільськогосподарського призначення», також потрібно використовувати ділянку у відповідності із видом використання та видом угідь. Порушення цієї норми тягне за собою адміністративну відповідальність. Відомості про категорію, вид використання та вид угідь містяться у реєстраційних документах та у кадастровій карті.
- Іноземцям та іноземним юридичним компаніям заборонено набувати у власність землі сільськогосподарського призначення.
- Переважна кількість земель, що використовується сільськогосподарськими підприємствами знаходиться в оренді. Строк оренди земель сільськогосподарського призначення не може бути меншим 7 років та більшим 50 років. Більше детальна інформація за посиланням:
- http://www.ucab.ua/en/doing_agribusiness/umovi_vedennya_agrobiznesu/zemelni_pitannya.
- Серед способів набуття земельних ділянок можна виокремити 2 найпоширеніших: придбання у власність непідмораторних земельних ділянок та оренда земельної ділянки.
- Придбання у власність непідмораторних земельних ділянок. Наразі в Україні близько **2 млн. га** земель сільськогосподарського призначення, що не підпадають під дію мораторію на продаж земель та можуть брати участь в ринковому обігу. Це земельні ділянки призначені для ведення особистого селянського господарства і такий спосіб передбачає складність придбання ділянок, що знаходяться поряд. Купівля земельних ділянок іноземним бізнесом можлива у разі наявності посередника або створення української компанії з іноземними інвестиціями.
- Якщо мова йде про оренду, то тут слід враховувати, що процедура оренди земельних ділянок приватної та державної власності відрізняється. Строк оренди земель не може бути меншим 7 років та більшим ніж 50 років.
- Інші способи набуття земельної ділянки: купівля підприємства, яке володіє або користується землею, купівля договору емфітевзису, укладення договору суборенди з орендаром.

- Згідно із Законом України «Про охорону прав на сорти рослин» на сорти рослин можуть набуватися такі права: особисті немайнові права інтелектуальної власності на сорт рослин, майнові права інтелектуальної власності на сорт рослин, майнове право інтелектуальної власності на поширення сорту рослин. Україна з 2006 року приєдналася до Міжнародної конвенції з охорони нових сортів рослин¹, і національне законодавство відповідає вимогам цієї конвенції в питаннях реєстрації та захисту прав на сорти.
- Імпорт товарів в Україну передбачає належне виконання умов процедури митного оформлення, що передбачена [Митним кодексом України](#).
- В цілях захисту економічних інтересів країни і її внутрішнього ринку від неякісних товарів або недобросовісної конкуренції до товарів, що ввозяться або вивозяться, можуть тимчасово застосовуватися такі види мита: **антидемпінгове мито**, **компенсаційне мито**, **спеціальне мито**. Зазначені види мита застосовуються за результатами розслідування відповідною комісією Митного органу.
- Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) пов'язана з імпортом здійснюється за **Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (далі – УКТЗЕД)**, яка складена на основі **Гармонізованої системи опису та кодування товарів** (міжнародна номенклатура товарів, розроблена Всесвітньою митною організацією). Декоративні рослини згідно УКТЗЕД підпадають під **групу 06** «Живі дерева та інші рослини; цибулини, коріння та інші аналогічні частини рослин; зрізані квіти і декоративна зелень».
- Крім сплати державного мита, товари, що ввозять на митну територію України є об'єктом оподаткування ПДВ за ставкою 20%. Базою оподаткування податком є договірна (контрактна вартість), але не нижче митної вартості товарів що ввозяться, з урахуванням мита та акцизного податку, які підлягають сплаті і включаються до ціни товарів.
- Існує також єдиний збір, що встановлюється для транспортних засобів, які перетинають державний кордон України, і справляється за здійснення у пунктах пропуску, у визначених законодавством випадках, належного контролю. Ставки єдиного збору встановлюються цим Законом у євро та не можуть змінюватися протягом бюджетного року.
- Загальний перелік документів для митного оформлення включає: митну декларацію, Зовнішньоекономічний договір (контракт); комерційні документи (рахунок-фактура, рахунок-проформа, invoice); документи, що підтверджують країну походження товару (сертифікат походження, заява відправника і т.д.); документи, що використовуються для визначення митної вартості товару (банківські платіжні документи, відповідна бухгалтерська документація, каталоги, специфікації, прейскуранти, тощо); також потрібні документи на транспортний засіб.
- У разі імпорту насіння, цибулин квітів, садивного матеріалу та інших категорій рослинної продукції, необхідно надати сертифікати на насіння (ISTA, OECD), а також фітосанітарні/карантинні документи, що

¹ <http://www.upov.int/upovlex/en/conventions/1991/content.html>

видані державними органами країн з яких ця продукція експортується на партії імпортованих рослин. Попередній документальний контроль здійснюється митними органами. Стандартний фітосанітарний прикордонний контроль здійснюється державними фітосанітарними інспекторами шляхом інспектування.

- Держпродспоживслужба встановлює спеціально визначений відсоток вантажів, які підлягають обов'язковому розширеному фітосанітарному контролю на основі даних щодо виявлення карантинних організмів у вантажах з об'єктами регулювання будь-якого походження, що імпортуються, а також на основі інших факторів, що можуть впливати на життя та здоров'я рослин, враховуючи результати аналізу ризиків.
- В Україні існують такі основні податки: податок на прибуток підприємств (ППП), єдиний податок (ЄП), єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Ставки податків різні і залежать від форми реєстрації підприємства. Окрім цього в Україні є непрямий податок на додану вартість.
- Задля здійснення іноземних інвестицій в Україні, іноземний інвестор повинен зареєструвати юридичну особу від імені якої буде здійснювати інвестиційну діяльність. Поширеною серед інвесторів і зручною формою юридичної особи в Україні є Товариства з обмеженою відповідальністю, зважаючи на простоту та швидкість реєстрації (2-3 робочих дні). Мінімальний розмір статутного капіталу ТОВ не встановлено, та може становити 1 гривню. Альтернативою також є акціонерні товариства, але їх реєстрація значно складніша, потребує формування статутного капіталу (не менше 1250 мінімальних заробітних плат²) та триває від 3 до 4 місяців.
- Підприємства з іноземними інвестиціями сплачують податки відповідно до законодавства України (податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; екологічний податок; рентна плата; мито).

ЗРІЗАНІ КВІТИ: ОГЛЯД КАТЕГОРІЇ

- Статистики чи будь-якої іншої відкритої кількісної інформації щодо оцінки ринку зрізаних квітів в Україні наразі немає. За словами експертів більше половини всіх зрізаних квітів, що продаються в Україні – імпортуються. Менша частка – квіти внутрішнього виробництва, вони вирощуються як спеціалізованими підприємствами (здебільшого троянди), так непрофесійно – у господарствах населення на невеликих площах, які потім здебільшого продаються у невеликих кіосках та на стихійних ринках.
- Якщо оцінювати ринок з урахуванням фактичного імпорту та внутрішнього виробництва, за виключенням вирощування для особистих потреб у домогосподарствах, то **загальна вартість свіжих зрізаних квітів у 2017 році в цінах для кінцевого споживача становила 193 млн. USD**. З розрахунку, що 30% всієї продукції припадає на сегмент B2B, а решта 70% – була продана у роздріб, то витрати одного домогосподарства на зрізані квіти в середньому становлять 9 USD у рік (що при середньому курсі долара

² Мінімальна заробітна плата в Україні у 2018 році становила 3723 грн.

до гривні у 2017 становить 240 грн). За оцінками більшості експертів, ринок у 2018 продовжував демонструвати позитивну динаміку, тому ми можемо припустити, що зростання імпорту відбулось щонайменше на 7%, а внутрішнього виробництва – на 5%, отже оціночна вартість ринку для кінцевого споживача у 2018 році – **205 млн. USD**. Це, в свою чергу, при тому ж розподілі між споживчим ринком на ринком бізнесу, означає, що одне домогосподарство збільшило свої витрати на квіти до 10 USD у рік.

- **Асортимент.** Троянди складають переважну більшість (до 70%) квітів в асортименті зрізаних квітів. Ці квіти складають основу продажів у категорії протягом всього року: саме троянди прийнято дарувати на будь-які події, тому їх широко використовують у флористиці. Найпопулярнішою є червона троянда (біля половини усіх троянд) на другому місці біла троянда (25%), троянди інших кольорів становлять найчастіше не більше 25% асортименту. Наявність інших квітів у асортименті залежить від сезону. З Нового року до травня популярними є тюльпани, які є поширеним подарунком на 8 березня (коли святкують Міжнародний Жіночий день на пострадянському просторі) та 14 лютого (День св. Валентина або День закоханих). З травня до червня популярні півонії. Протягом літа популярними є еустоми. Восени починається період хризантем, саме ці квіти часто дарують на популярні осінні свята: Свято першого дзвоника та День учителя. Український ринок є досить консервативним, тому асортимент складається в основному із класичних категорій, новинки з'являються дуже рідко.
- Український ринок має відмінності у смаках та інших критеріях вибору квітів споживачами, порівняно до європейського: користуються більшою популярністю квіти середньої та низької цінової категорії, дуже мало споживачів вишуканих квітів класу «люкс». Квіти високого класу в Україні можна зустріти тільки у бутиках у містах-мільйонниках: Києві, Одесі, Дніпрі, Харкові. Довгий час були популярними троянди із великим бутонем та довгим стеблом, зараз уже відходить мода на такі квіти і перевага надається трояндам зі стеблом 50-70 см, проте все ще багато споживачів шукають саме такі троянди. Популярнішими є одностовписті троянди, хоча останнім часом популярність куцуваних троянд зростає, особливо для оформлення весіль. Як подарунок можуть використовувати одну троянду, найчастіше ж дарують 3-9 троянд. У бутиках, які продають букети, оформлені флористами, останнім часом популярні букети, які складаються з 101 троянди.
- Зазвичай українці купують квіти у подарунок, а от купувати квіти для себе не прийнято. Найбільші події, на які прийнято дарувати квіти: на дні народження та на загальноприйнятні свята: 8 березня – Міжнародний жіночий день; 14 лютого – День святого Валентина; 1 вересня – День знань; Свято останнього дзвоника – наприкінці травня. На ці свята попит на зрізані квіти значно підвищується (у 5 разів), відповідно, у цей період також значно зростає імпорт.
- Експерти відмічають на ринку квітів на зріз дефіцит більшості видів квітів. Можна говорити про перенасичення трояндами низької та середньої цінової категорій, а от щодо квітів високої якості спостерігається дефіцит. Деякі експерти зазначили обмеження у пропозиції сортового різноманіття – кількість сортів троянд на ринку України обмежена.

- У зв'язку з відсутністю затверджених стандартів щодо якості зрізаних квітів в Україні, якість квітів визначають за зовнішніми ознаками: свіжість, розмір квітки та бутона, тривалість стояння у вазі, відсутність видимих ознак хвороб. За критерієм якості імпортовані та українські квіти помітно відрізняються: на думку більшості експертів, імпортовані квіти мають вищу якість. Професійне виробництво зрізаних квітів в Україні зосереджене на вирощуванні троянд, які вирощуються у якісно обладнаних сучасних теплицях. Проте навіть вирощені у таких умовах українські троянди поступаються якістю імпортованим квітам. В українському кліматі навіть в теплицях неможливо забезпечити такі умови, щоб у троянд були достатньо товсте та довге стебло і великий бутон. Крім того, через високу вартість виробництва, а саме газу, українські виробники намагаються оптимізувати технології вирощування, наприклад, скоротити використання мікродобрив та пестицидів. Інші квіти вирощені в Україні (не троянди) зазвичай низької якості, оскільки вирощуються невеликими та малими приватними підприємцями, або навіть господарствами населення, в непрофесійних або напівпрофесійних умовах.
- Зрізані квіти транспортуються у спеціальних фурах, які мають холодильне обладнання, і зазвичай квіти знаходяться при температурі +5 градусів Цельсія. Троянди переважно перевозять у коробках, деякі імпортери у воді. Далі квіти зберігаються на обладнаних складах до моменту відвантаження великим оптовим компаніям. Зберігання у магазинах зазвичай також відбувається у холодильниках, маленькі ж кіоски не завжди обладнані спеціальним обладнанням, тому в таких місцях якість зберігання не забезпечується.
- Всі експерти впевнені, що імпортованих зрізаних квітів на українському ринку значно більше, ніж українських. На думку деяких експертів таке співвідношення складає 70% до 30% на користь імпортованих квітів. При цьому частка імпортованих квітів значно збільшується на свята та у сезон з жовтня до кінця березня, коли на ринку зменшується доля місцевих квітів.
- Деякі експерти відмічають загальне зниження темпів нарощування імпорту у 2018 році у зв'язку з декількома факторами: падінням купівельної спроможності українців, великими ризиками імпортування квітів як товару, що швидко псується та політикою демпінгу місцевими виробниками квітів.
- Основні компанії імпортери зрізаних квітів: Украфлора, Київ, Україна (<https://ukraflora.com.ua/>); Мегафлора, Київ, Україна (<http://megaflora.com.ua/>); Екзотік-Флора, Київ, Україна; Люкс Флора (<http://luxflora.com.ua/>); Примафлора (<http://primaflora.com.ua/>); Holland to you (<https://htu.com.ua/>); Камелія (<https://camellia.ua/ua>), яка здійснює поставки квітів здебільшого у північний регіон України.
- Основні компанії-експортери з Нідерландів в Україну: De Gooijer International, Aalsmeer, the Netherlands; OZ Export, Aalsmeer, the Netherlands (<https://www.ozexport.nl/about/>); IBH Export, HQ in Aalsmeer, the Netherlands (<https://www.ibh-export.nl/>); Kurt Schrama Blumenexport, De Kwakel, The Netherlands (<https://www.schrama.nl/en>); Astra Fund, the Netherlands (<http://astraflowers.com/>); Zeester Bloemen en Planten BV, Honselersdijk, Netherlands; M&M Flor (<http://www.mmflor.com/index.html>); Limflor, Honselersdijk,

the Netherlands (<http://www.limflorbv.nl/>); Export Unie Flora, offices in the Netherlands and Russia (<http://www.eufloora.eu/en/index.aspx>); Flower force, Honselersdijk, the Netherlands (<https://www.flowerforce.nl/>).

- Велика частка зрізаних квітів імпортується нелегально, за оцінками різних експертів, нелегальний імпорт складає від 10 до 80 відсотків.
- В більшості випадків квіти з Нідерландів купують на аукціоні Royal FloraHolland та інших аукціонах у Нідерландах. Закупка товару може здійснюватися на аукціоні, далі компанії-перевізники займаються транспортуванням товару. Можлива закупка через компанії-посередники.
- Основні країни, з яких імпортують квіти в Україну: Нідерланди, Колумбія, Еквадор, Кенія, Ефіопія, Малайзія. Також імпортується квіти з Ізраїлю, Італії, Польщі, а деякі екзотичні квіти з Нової Зеландії, Австралії та Мексики.
- Зрізані квіти перед тим, як потрапити у руки споживача зазвичай проходять багато посередників. Структура дистрибуції виглядає наступним чином: компанії виробники – аукціон (для імпортованих квітів) – логістичні компанії, які здійснюють доставку з аукціону в Україну та розмитнення – компанії, що займаються великими оптовими продажами – компанії, які займаються дрібним оптом – роздрібний продаж.
- В Україні є 4 найбільші логістичні компанії. Великими оптовими компаніями є Украфлора, Екзотік-Флора, Люкс Флора, Мегафлора.
- В Україні переважна більшість квітів продається у квіткових кіосках (до 80% за оцінками експертів). Мережі магазинів з продажу квітів в Україні практично відсутні. Деяким виключенням є мережа магазинів Камелія, яка представлена лише в Києві. Продаж зрізаних квітів розвивається також через мережу будівельних супермаркетів Епіцентр. Невеликими об'ємами зрізані квіти продаються у мережах інших супермаркетів, наприклад, Екомаркет, Сільпо. Періодично з'являються стенди із зрізаними квітами у супермаркетах Ашан та Велика Кишеня. Відмітимо, що у супермаркетах зазвичай представлені квіти з коротким стеблом та невеликими бутонами невисокої якості. У великих містах-мільйонниках, насамперед у Києві, є мережі бутиків класу «люкс», де продають квіти дорогого цінового сегменту.
- За словами учасників ринку, зрізані квіти можна купити у достатньому асортименті та гарної якості лише в Києві, у інших містах поставки квітів на оптові бази відбуваються лише раз на тиждень. У райцентрах продаж квітів не організований, там є лише невеличкі стенди у багатопрофільних магазинах та можливість купити квіти на стихійних ринках.
- Відсутність інфраструктури для продажу, зокрема мереж з продажу, обладнаних баз зберігання, гальмує розвиток ринку зрізаних квітів.

Виробництво квітів на зріз в Україні

- В Україні у промислових масштабах виробляють лише троянди на зріз. Найбільші виробники: Асканія-Флора (<https://ascania-flora.ua/>),

Камелія <https://camellia.ua/ua/catalog/cat/nashi-cvety/indoor>,

Фрезія (<https://ca.ligazakon.net/document/21937125/dossier>),

Тандем (<https://tandem.agrobiz.net/>).

Камелія та Фрезія також вирощують тюльпани. До слова, тюльпани наступна популярна категорія квітів, які вирощують в Україні як невеликі приватні підприємства, так і непрофесійні господарства, так само як і інші квіти на зріз. Найбільша кількість господарств, які займаються виробництвом тюльпанів, зосереджена у Львівській, Дніпропетровській, Харківській і Київських областях. В Україні у невеликих об'ємах вирощуються еустоми. Одним із промислових виробників еустом є компанія Сервіс Флора у Запорізькій області. Невеликі непрофесійні виробництва еустом розташовані у Київській, Миколаївській, Одеській та інших областях. Інші квіти на зріз вирощуються у зовсім маленьких об'ємах, непрофесійно у невеликих та індивідуальних господарствах.

- Асортимент квітів українських виробників (як великих, так і маленьких) є класичним – зазвичай вирощують популярні квіти, які користуються попитом. У виробників є різні стратегії: одні вирощують багато сортів, інші обмежуються невеликою кількістю сортів, проте вирощують великі об'єми одного сорту. Компанії-виробники намагаються не повторювати асортимент одна одної.
- На професійних виробництвах троянди вирощують у високотехнологічних теплицях, де є клімат-контроль, автоматичний полив та інші атрибути сучасної теплиці. Великі компанії мають досвідчених високопрофесійних агрономів, які отримують консультації від іноземних експертів. Для вирощування троянд використовують сучасні пестициди, добрива та стимулятори росту.
- Виробники троянд назвали наступні труднощі у роботі: по перше, у населення дуже низька купівельна спроможність, а по друге, протягом останніх років ціна на газ підвищилась у декілька разів і стала значно вищою з моменту закладання теплиць. Таким чином собівартість квітів підвищилась, а ціну на зрізані квіти підвищувати не можна; це, в свою чергу, призводить до зменшення рентабельності виробництва. Також певні ризики для виробників становлять коливання рівня валют, є проблеми з відсутністю наукових досліджень, спостерігається брак спеціалістів галузі.
- Інші квіти, окрім троянд, як зазначалось вище, вирощуються в невеликих об'ємах. Зазвичай такі виробники не в змозі забезпечити високотехнологічні умови вирощування, можуть не дотримуватися технологій. Також вони відчують проблеми планування: важко вгадати попит і збути продукцію. На українському ринку важко дістати спеціальні пестициди та добрива для квітів, особливо в малих об'ємах, на маленьке виробництво важко знайти агронома. Посадковий матеріал є дорогим, особливо якщо закупається у маленьких об'ємах, і він також імпортований з Нідерландів.

РОСЛИНИ В ГОРЩИКАХ: ІМПОРТ, ПОПУЛЯРНІ ВИДИ ТА МОДНІ ТЕНДЕНЦІЇ НА РИНКУ

- Статистики чи будь-якої іншої відкритої кількісної інформації щодо оцінки ринку рослин у горщиках в Україні наразі немає. За словами експертів практично усі такі рослини у горщиках, що продаються в Україні, – імпортуються.
- Якщо оцінювати ринок з урахуванням фактичного імпорту та незначного внутрішнього виробництва, за виключенням вирощування для особистих потреб у домогосподарствах, то **загальна вартість рослин у горщиках у 2017 році в цінах для кінцевого споживача становила 130 млн. USD**. З розрахунку, що 15% всієї продукції припадає на сегмент B2B, а решта 85% – була продана у роздріб, то витрати одного домогосподарства на рослини в горщиках в середньому становлять 7 USD на рік (що при середньому курсі долара до гривні у 2017 становить 197 грн.). За оцінками більшості експертів, ринок у 2018 продовжував демонструвати позитивну динаміку, тому ми можемо припустити, що зростання імпорту відбулось щонайменше на 9%, а внутрішнього виробництва – на 10%, отже оціночна вартість ринку для кінцевого споживача у 2018 році – **142 млн. USD**. Це, в свою чергу, при тому ж розподілі між споживчим ринком та ринком бізнесу, означає, що одне домогосподарство збільшило свої витрати на рослини в горщиках до 8 USD у рік.
- Квіти в горщиках розділяють на 2 групи: кімнатні квіти та квіти для вуличного озеленення. Найбільш популярними в обох групах є квітучі рослини.
- Серед кімнатних рослин найпопулярнішою квіткою є орхідея або фаленопсис (Phalaenopsis). Популярними є кімнатні квіти, які потребують найменших зусиль по догляду: кактуси, сукуленти, спатіфілумами, дифенбахії, драцени, хлорофітумами, ехеверії. Найбільш популярні квіти у горщиках для вуличного озеленення – чорнобривці, петунії, сурфінії, колеуси, бегонії, вербени, незабудки. Асортимент квітів у горщиках є усталеним, одні й ті самі квіти продаються роками, щороку з'являється не більше 5% новинок. Переважну більшість асортименту на ринку складають квіти середньої цінової категорії.
- Кімнатні квіти у горщиках переважно імпортовані, в Україні виробляють не більше 10% з усіх кімнатних квітів, що є на ринку. У той час як вуличні квіти у горщиках переважно вирощують в Україні.
- Імпортують такі категорії квітів у горщиках: кімнатні рослини в горщиках, живці кімнатних рослин для дорощування. Серед основних імпортерів квітів у горщиках можна назвати компанії, які імпортують великими об'ємами зрізані квіти, а також можуть завозити квіти у горщиках: Украфлора, Мегафлора, Камелія, Екзотік-Флора, Флоремікс; також серед імпортерів є компанії, які спеціалізуються на імпорті розсади та квітів в горщиках: компанія Плантапол (<http://www.plantpol.com.ua/>). До мережі Епіцентр також поставляє квіти компанія Бізнес Букет. Найчастіше квіти у горщиках також купують на аукціоні Флора Холланд у Нідерландах.

- У продажах квітів у горщиках також спостерігається сезонність. Експерти відмічають, що останніми роками з'явилась тенденція дарувати на свята квіти в горщиках (квітучі позиції) замість зрізаних квітів. Найчастіше квіти в горщиках дарують на 8 березня (Міжнародний жіночий день) та 14 лютого (День св. Валентина). Особливо популярні нарциси, гіацинти, каланхое. Також все частіше дарують квіти в горщиках на останній дзвоник (кінець травня) та День учителя (початок жовтня).
- Експерти перевіряють якість кімнатних рослин перш за все за зовнішніми критеріями: товщина стебла, кількість бутонів, висота рослини. Важливе здоров'я кореневої системи. Якість кімнатних квітів може перевірятись імпортерами безпосередньо у теплиці, де квітка вирощується, можуть брати продукцію у одного постачальника і будувати стосунки на довірі, тоді перевірок у теплицях не проводять.
- Якість квітів в горщиках також залежить від країни походження. Українські квіти в горщиках поступаються за якістю іноземним, оскільки в українських виробників немає спеціалізації, а об'єми виробництва не мотивують на інвестиції у автоматизацію виробництва. За словами представників імпортерів, квіти найвищої якості імпортуються з Данії, але вони і найдорожчі. Польські квіти в горщиках, за словами експертів також якісніші, ніж, наприклад, нідерландські, але теж, відповідно, дорожчі.
- Кімнатні рослини в основному зберігаються за температури +15°C, везуть їх за температури +5°C, під час розвантаження, вони потрапляють на відкрите повітря, де температура може бути різною, залежно від сезону.
- Експерти зауважують наявність проблем із зберіганням продукції. Для хорошого зберігання продукції потрібен спеціальний крапельний полив. Такий полив присутній у теплицях, проте коли рослини потрапляють у продаж, вони зберігаються в умовах без спеціального обладнання.

Виробництво квітів у горщиках в Україні

- В Україні є такі найбільші виробники квітів у горщиках: Камелія (<https://camellia.ua/ua/catalog/cat/nashi-cvety/indoor>), Голландські троянди (Гарді) (<https://www.gardi.biz/greenhouse/>), Плантапол (<http://www.plantpol.com.ua/>), Квіти Закарпаття (<https://pfister.com.ua/>). Троянди в горщиках вирощує компанія Тандем. Розсаду в горщиках вирощують українські зеленбуду.
- За словами експертів, дуже велика частина квітів у горщиках вирощується приватними особами на непрофесійних виробництвах без необхідної автоматизації. Так, багато приватних осіб вирощують фіалки, або сенполію (Saintpaulia).
- Компанії, які вирощують квіти в горщиках для вуличного озеленення найчастіше підбирають в асортимент такі квіти, які добре пристосовуються до українського клімату: петунії, сурфінії, коліуси, бегонії. Часто представникам нашого бізнесу не вдається сформувати асортимент квітів у горщиках, які б користувались попитом у споживача.

- Найбільші виробники квітів у горщиках вирощують квіти в автоматизованих теплицях, де присутні такі елементи, як підсвітка, клімат-контроль, автоматичний полив. Ці компанії як правило вирощують досить широкий асортимент квітів у одній теплиці, тому однією з проблем, з якою вони стикаються є складнощі створення окремих, індивідуальних умов для кожного виду рослин у горщиках.
- Кімнатні квіти та квіти в горщиках для вуличного озеленення українського виробництва зазвичай дорощуються з розсади, яка імпортується з Нідерландів. Уся необхідна супутня продукція для виробництва квітів у горщиках: ґрунт, горщики, добрива, пестициди для захисту рослин – також імпортована.

Дистрибуція квітів у горщиках

- Дистрибуція квітів у горщиках та зрізаних квітів не є впорядкованою. Відсутні великі мережі з продажу. Більшість квітів продається у окремих, немережевих бутиках, кіосках. Крім того, в квіткових магазинах квіти в горщиках часто представлені для урізноманітнення асортименту, та не є основною категорією.
- Дуже велика частка усіх кімнатних рослин та квітів у горщиках для вуличного озеленення продається у мережі будівельних супермаркетів Епіцентр (за оцінками директора мережі садових центрів 60-70% усіх кімнатних квітів на ринку України продають саме через цю мережу). Частина кімнатних рослин продається в садових центрах, наприклад, на Західній Україні такі садові центри можуть конкурувати із Епіцентром. Проблемою для виробників та імпортерів квітів у горщиках є те, що торгові мережі часто не відповідають за збереження продукції та не мають спеціально обладнаних для цього складів. Квіти в горщиках відразу виставляються у торгову залу, де, без забезпечення умов зберігання, їхня якість може погіршуватись. Товар часто береться у імпортерів під реалізацію, тобто торгівельні мережі розплачуються по факту продажів.

ПОСАДКОВИЙ МАТЕРІАЛ

- Основні категорії посадкового матеріалу, які вивчались у дослідженні: цибулини квітів, насіння декоративних рослин, саджанці (для вирощування квітів на зріз) та розсада квітів (для вирощування у теплицях та у відкритому ґрунті).
- Статистики чи будь-якої іншої відкритої кількісної інформації щодо оцінки ринку посадкового матеріалу в Україні наразі немає. За словами експертів 100% насіння та саджанців декоративних рослин та квітів імпортується, переважна більшість цибулин квітів (на рівні 90%) також імпортується. Розсада декоративних рослин та квітів в своїй більшості (80%) вирощується в Україні і лише 20% – імпортується, як правило, ексклюзивні нові сорти однорічних рослин та більшість багаторічних.
- Якщо оцінювати ринок з урахуванням фактичного імпорту та внутрішнього виробництва рослин деяких категорій, за виключенням вирощування для особистих потреб у домогосподарствах, то **загальна вартість посадкового матеріалу у 2017 році в цінах для кінцевого споживача становила 26 млн. USD**. Розподіл між сегментами B2B та B2C складає 70% на 30%, на користь ринку бізнесу. За оцінками більшості експертів, ринок у 2018 зростає, тому ми можемо припустити, що зростання імпорту відбулось щонайменше на 8% за рахунок зростання імпорту цибулин та насіння, а внутрішнього виробництва – не більше ніж на 5%, отже оціночна вартість ринку для кінцевого споживача у 2018 році – **28 млн. USD**.
- Основу асортименту посадкового матеріалу складають цибулини. 70-80% усіх цибулин, що є на ринку України – це цибулини тюльпанів. Решту складають цибулини лілій, гладіолусів, нарцисів, крокусів, гіацинтів, кал. Закупочна ціна імпортованих цибулин тюльпанів варіюється від 0.12 до 0.40 євро за цибулину. Вартість цибулини залежить від сорту та розміру.
- Асортимент насіння на ринку України дуже різноманітний, у продажі присутні сотні сортів. Найбільш популярні види: чорнобривці, петунія, сурфінія, бегонія, колеус. Насіння використовують для висівання у відкритий ґрунт та для вирощування розсади квітів.
- Розсада квітів також представлена у широкому асортименті сортів. Найбільш популярні ті ж види, що і у насіння: чорнобривці, петунія, сурфінія, бегонія, колеус.
- Сегмент B2B представлений компаніями, які займаються дорощуванням квітів, найчастіше це саджанці троянд. Друга за популярністю категорія – вирощування тюльпанів з цибулин у теплицях. Набагато менші масштаби вирощування еустом.
- Як вже було згадано вище, майже всі представлені на ринку цибулини імпортовані, як і переважна більшість насіння квітів. Розсаду частково виробляють в Україні, частково імпортують. Тенденція останніх років, яку відмічають експерти – зростання імпорту розсади.

- Цибулини переважно імпортуються з Нідерландів. Переважна більшість насіння і розсади також нідерландського походження, проте є також насіння з Німеччини, Данії, Великобританії та Японії.
- Компанії-лідери з виробництва цибулин, які продають на українському ринку: «Хаакман Флауербалбз» <http://www.haakman.com/ru/>, «Амсонія» <https://amsonia.nl/>.
- Основними постачальниками цибулин для продажу у роздріб є Яскрава (<https://yaskrava.com.ua/>) та Украфлора. Основні постачальники цибулин для оптових покупців – Яскрава та Флоріум (<https://florium.ua/>).
- Основні імпортери посадкового матеріалу: Украфлора, Камелія, Екзотік-Флора, Агромаркет, Флоріум, Лілі-Лайн, Інтерфлора, Яскрава. Називали також такі компанії, як Інтерфлора, Даблпопіль. Розсаду багаторічних рослин імпортують компанії Флоріум та Сотка. Розсадники, як правило, імпортують посадковий матеріал самостійно для забезпечення власного асортименту.
- Попит на посадковий матеріал сезонний. Насіння та розсаду декоративних рослин висаджують весною, цибулини саджають частково весною, частково восени. Замовлення на імпорт роблять за 3-4 місяці до покупки.
- Стандарти якості посадкового матеріалу в Україні відсутні. На практиці якість цибулин визначають за такими критеріями: розміром, відсутністю шкідників і хвороб, відсутністю механічних пошкоджень, тому закупки здійснюються в основному у перевірених партнерів, якість продукції від яких було доведено попередніми роками.
- Якість насіння визначається такими факторами, як схожість і генетична чистота. Схожість якісної цибулини має бути не менше 90%. Зазвичай ці критерії перевіряють уже після того, як насіння висіяли і побачили результати. Часто покладаються на відгуки клієнтів, і, виходячи з них, вирішують чи працювати з даним постачальником насіння.
- Якість посадкового матеріалу може контролюватись по-різному: частина дистриб'юторів виїжджає на ферму і наочно перевіряє як виглядає посадковий матеріал, частина дистриб'юторів покладається на репутацію виробника і не робить таких перевірок. Слід зазначити, що експерти відмітили наявність неякісних цибулин на ринку, що пояснюється бажанням купити більш дешеву продукцію і нехтуванням перевіркою якості.
- Якість розсади визначають візуально: головні ознаки колір, відсутність пошкоджень листків та коренів. Висота має відповідати віку та сорту. Коренева система має бути добре розвиненою. Найчастіше якість розсади на практиці перевіряють візуально. Фітосанітарні сертифікати можуть вимагати тільки для великих партій.
- На думку експертів, розсада з Нідерландів має вищу якість, порівняно з українською, причини цієї відмінності вони пояснюють більш строгим дотриманням технологій та кращим технологічним оснащенням виробництв у Нідерландах.

- Посадковий матеріал перевозиться у спеціальних фурах, які обладнані холодильниками. За свідченнями перевізників, усі необхідні умови при перевезенні посадкового матеріалу дотримуються, проте від експертів ринку відомо, що умови перевезення все ж час від часу порушуються. Частина дистриб'юторів має склади для зберігання продукції, проте у цих складах створюють умови лише для одного виду цибулин, найчастіше тюльпанів. Для інші видів посадкового матеріалу умови зберігання не забезпечуються. У торгових точках, де цибулини продаються у роздріб, зазвичай спеціалізовані умови для їхнього зберігання також не забезпечуються, такі умови можуть мати лише спеціалізовані інтернет-магазини, які почали з'являтися останніми роками.
- Проблеми імпортерів: це насамперед складнощі, з якими вони стикаються на митниці, також відчутним є дефіцит кадрів та збільшення конкуренції на ринку.
- В Україні виробляють в основному розсаду та фасують насіння квітів. Учасники ринку зазначили, що в Україні є декілька виробників цибулин тюльпанів, проте вони виробляють не більше 2% від усіх цибулин наявних на ринку.
- Найбільші виробники розсади в Україні це: Камелія, Плантапол (<http://www.plantpol.com.ua>), Зелемінь (Львів) (<http://zelemin.com.ua>), Гарді (<https://www.gardi.biz/greenhouse/garden-plants/>).
- Цибулини в Україні найчастіше вирощують в невеликих масштабах у приватних господарствах, які не можуть забезпечувати дотримання необхідних технологій виробництва і не мають необхідної техніки.
- Розсада в Україні продається у мережі будівельних гіпермаркетів Епіцентр, іноді у садових центрах, і великих обертів набирає торгівля через інтернет та каталоги поштою.

ДЕКОРАТИВНІ РОСЛИНИ: СПІВВІДНОШЕННЯ ІМПОРТУ ТА ВНУТРІШНЬОГО ВИРОБНИЦТВА, ОСОБЛИВОСТІ ДИСТРИБУЦІЇ

- Статистики чи будь-якої іншої відкритої кількісної інформації щодо оцінки ринку декоративних рослин в Україні наразі немає. За словами експертів співвідношення імпорту і власного виробництва в загальному складає 40% до 60% на користь виробництва в Україні. Варто зазначити, що частка імпортованої та власної продукції відрізняється залежно від видів декоративних рослин. Основу власного виробництва складають такі види, як хвойні, кущі, багаторічні трави. Більше імпорту в категорії листяних дерев.
- Якщо оцінювати ринок з урахуванням фактичного імпорту та внутрішнього виробництва, за виключенням вирощування для особистих потреб у домогосподарствах, то **загальна вартість декоративних рослин у 2017 році в цінах для кінцевого споживача становила 118 млн. USD**. Ця оцінка співпадає з результатами власних досліджень опитаних експертів, які оцінили обсяг ринку на рівні 100 мільйонів євро (близько 110 млн. USD). З розрахунку, що 40% всієї продукції припадає на сегмент B2B, а решта 60% –

роздрібні продажі, то витрати одного домогосподарства на декоративні рослини в середньому становлять 4,7 USD на рік (що при середньому курсі долара до гривні у 2017 становить 125 грн.). За оцінками більшості експертів, обсяги імпорту у 2018 продовжували зростати, в той час як обсяги українського виробництва зменшились. Тому ми можемо припустити, що зростання імпорту відбулось щонайменше на 20%, а зменшення внутрішнього виробництва – на 12%, що дозволяє оцінити вартість ринку для кінцевого споживача у 2018 році – **137 млн. USD**. Це, в свою чергу, при тому ж розподілі між споживчим ринком та ринком бізнесу, означає, що одне домогосподарство збільшило свої витрати на декоративні рослини в горщиках до 5,5 USD у рік.

- Імпорт декоративних рослин складається з таких категорій: саджанці дерев, кущів, багаторічних трав для дорощування. Імпортують нові сорти дерев, кущів, трав, яких в Україні ще не вирощують, великомірні дерева. Можна виділити такі категорії імпортерів: садові центри, розсадники та компанії з ландшафтної архітектури.
- Якість рослин для представників індустрії та споживачів декоративних рослин це насамперед розвинена коренева система та кількість гілок на кущі чи дереві. В Україні немає офіційно прийнятих стандартів якості для декоративних рослин, вони знаходяться у стадії розробки. Наразі ініціативу щодо написання та затвердження стандартів в Україні взяла на себе Асоціація Рослинної Індустрії <http://auri.org.ua/ru/project/standarty-posadochnogo-materiala-assotsiatsii-ukrainskaya-rastitelnaya-industriya/>. А поки українські стандарти не затверджені, представники сектору користуються європейськими, рідше російськими чи канадськими стандартами.
- Дистрибуція декоративних рослин недостатньо розвинена. За словами експертів, в Україні недостатньо садових центрів, немає мереж з продажу рослин, тому розсадники, окрім вирощування, змушені займатись пошуком можливостей для збуту вирощеної продукції. Основні категорії клієнтів розсадників – це ландшафтні дизайнери, садові центри, будівельні торгові мережі, в яких є садові центри, державні та комунальні установи з озеленення міського простору.

Внутрішнє виробництво декоративних рослин

- В Україні виробництво декоративних рослин зараз знаходиться на стадії розвитку, у нас нараховується до 15 розсадників, у яких річний обіг коштів більше 1 мільйона гривень. Більшість розсадників не мають спеціалізації і вирощують широкий асортимент декоративних рослин: кущі, хвойні, листяні. Основні критерії включення рослин в асортимент розсадників: популярність, адаптованість до клімату, відповідність трудовитрат на вирощування рослин можливостям розсадника.
- Українські розсадники в основній масі займаються дорощуванням посадкового матеріалу. У технологію вирощування включені усі стандартні операції: формування крони, пересадка, обробки, полив, підкормка. Розсадники оснащені автоматичною системою поливу, технікою для викопування та упаковки рослин,

проте цієї техніки, як правило, недостатньо. Майже всі матеріали для вирощування імпортується: саджанці, торф, пестициди, добрива.

- Основні проблеми в роботі розсадників: нестача кадрів, складності з реалізацією продукції, нерозвиненість інфраструктури для підтримки розсадників, складність з оновленням парку техніки, імпортозалежність, неврегульованість ринку землі.

Експорт декоративних рослин

- Дуже незначна частина вирощеної продукції декоративного рослинництва експортується. Експортерами є такі розсадники, як Декоплант, Корнеліс, Гарді, Наталіс, Агрофлора.
- Експортують незначні об'єми дерев та кущів до Грузії (розсадник Гарді та Наталіс) та хвойні до Узбекистану (Розсадник Агрофлора).
- Частина продукції експортують в Європу: прищепа для троянд та саджанці кущів від розсадника Корнеліс. Розсадник Декоплант експортує до 20% вирощених садових троянд.
- Серед бар'єрів для експорту експерти називають: неможливість українських розсадників забезпечити постійні поставки необхідного об'єму вирощеної продукції, невідповідність якості посадкового матеріалу, порівняно з європейськими розсадниками. Ринок декоративних рослин вже насичений рослинами європейського виробництва, де вже склались усталені зв'язки між виробниками і постачальниками. Значна частка імпортованої продукції у виробництві декоративних рослин робить вирощування рослин затратним і ускладнює цінову конкуренцію. Також перепорою є складна логістика: рослини необхідно транспортувати на велику відстань, складне оформлення документів, погана якість доріг.
- Найбільш перспективними для експорту вважають такі країни, як Грузія, Білорусь, країни Середньої Азії. Деякі експерти згадували скандинавські країни.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІМПОРТЕРІВ КВІТІВ ТА ДЕКОРАТИВНИХ РОСЛИН

- Імпортери стикаються з такими проблемами, як затримки та корупція на митниці, що є особливо критичним у випадку експорту рослин, якість яких може стрімко погіршитись за умов неналежного зберігання.
- Зниження купівельної спроможності населення є причиною падіння долі імпорту декоративних рослин.
- Також є такі проблеми, як брак кадрів, у деяких галузях (наприклад, імпорт цибулин) збільшення конкуренції на ринку.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Загальні тенденції розвитку ринку квітів і декоративного рослинництва:

- На ринку відмічається загальне підвищення попиту на продукцію після загального падіння ринку у зв'язку із економічною кризою та воєнним конфліктом.
- Близько 10% компаній на ринку не витримали кризи і закрились, в той час як компанії, які пережили кризу, розширюють територію діяльності та збільшують об'єми продажів.
- Динаміка об'ємів продажів різна, залежно від категорії: збільшується обсяг продажів посадкового матеріалу, оскільки зростає попит на виробництво похідних категорій (наприклад, квітів на зріз), окрім виробництва зрізаних троянд. Продаж кімнатних квітів зріс порівняно із 2014 роком, проте ще не досяг обсягів 2013 року.
- В умовах падіння купівельної спроможності та високої конкуренції, магазини та дистриб'ютори рослин змушені зменшити власну маржу.
- Змінюється механізм імпорту декоративних рослин. Магазини та навіть флористичні компанії відмовляються від послуг імпортерів-посередників та переходять на прямі закупки – замовляють квіти на аукціонах в Нідерландах, сплачують самостійно за продукцію і замовляють послугу доставки у логістичній компанії. Це допомагає отримати необхідну кількість квітів та скоротити час до покупки квітів (квіти не зберігаються у імпортера).
- Зростає внутрішнє виробництво декоративних рослин та квітів у горщиках (в основному для вуличного озеленення).
- Відмічають зміни у вподобаннях та поведінці покупців декоративних рослин: збільшується попит на більш дешеву продукцію, зменшується попит на продукцію більш високої цінової категорії.
 - Покупці розсадників, все частіше розплачуються з відстрочкою.
 - Українці більше подорожують, тому смаки щодо декоративних рослин наближаються до європейських.
 - З'явилась нова категорія (таких уже налічують біля 10%) покупців кімнатних рослин як елементу декору, раніше кімнатні рослини були емоційною покупкою.
- Зміни в асортименті товарів:
 - У розсадниках відмічають збільшення кількості товарів у контейнерах.
 - У розсадниках збільшується виробництво листяних дерев, хоча основу асортименту все ще складають хвойні.
 - У розсадниках починають більше вирощувати теплолюбні рослини, які раніше не вирощувались, проте у зв'язку із потеплінням клімату можуть приживатись в умовах українського клімату.

- Серед квітів у горщиках з'являється більший відсоток декоративних зелених рослин, хоча все ще популярна квітуча група. Зменшується популярність орхідей (фаленопсису), проте це все ще найбільш популярна рослина.
- Більше уваги приділяють просуванню продукції: з'являються нові цікаві упаковки, оригінальні горщики для кімнатних рослин.
- Відмічають зміни в дистрибуції: зменшується кількість продажів на стихійних ринках, збільшується частка рослин проданих у спеціалізованих магазинах. Стрімко зростає продаж рослин через інтернет.

ПРОГНОЗ НА МАЙБУТНЄ

- Ринок рослин – перспективний і рентабельний сектор української економіки із великими перспективами росту.
- Більшість експертів прогнозують ріст та розвиток ринку у всіх категоріях (декоративні рослини для озеленення, квіти в горщиках, квіти на зріз, посадковий матеріал).
- Експерти очікують збільшення масштабів озеленення великих та менших міст, більш продумане озеленення міських просторів та присадибних ділянок. Великі надії покладають на збільшення автономії міст.
- Експерти вважають, що буде збільшуватись кількість виробників та імпортерів посадкового матеріалу.
- Щодо імпортованої продукції: буде збільшуватись число прямих покупок з аукціонів в Нідерландах і буде зменшуватись кількість посередників.
- Передбачають зміни у структурі дистрибуції: появу мереж з продажів посадкового матеріалу, квітів у горщиках та зрізаних квітів, відповідно зменшення кількості кіосків та місць стихійних продажів рослинної продукції.
- Буде збільшуватись частка рослин, проданих через інтернет.
- Передбачають деякі зміни в асортименті:
 - Збільшення кількості кімнатних квітів, які потребують мінімального догляду;
 - Збільшення популярності так званих зелених стін.
- Передбачають збільшення виробництва у категоріях декоративних рослин та квітів на зріз, особливо тих категорій, які іще не достатньо виробляються в Україні: наприклад, усі зрізані квіти, окрім троянд. Відповідно буде змінюватись співвідношення вітчизняної та імпортованої продукції на користь вітчизняної.

ЩО МОЖЕ СТИМУЛЮВАТИ РИНОК. МОЖЛИВА ДОПОМОГА ДЕРЖАВИ.

Загалом ринок може стимулювати підтримка виробників, створення чесних умов конкуренції. Для цього експерти пропонують здійснити такі кроки:

- Зменшення мит на ввезення продукції та зменшення кількості документів, які потрібні для імпорту продукції;
- Зменшення корупції на ринку, що зробить декоративні рослини дешевшими і доступнішими для споживача, для цього знову ж пропонують зменшити ввізне мито і посилити контроль на митниці;
- Створення пільгових умов для виробників квітів та декоративних рослин в Україні, наприклад пільгові кредити на закупку техніки, дотації на паливо та матеріали потрібні для виробництва, зменшення податків.

Від держави також чекають таких законодавчих ініціатив:

- Відкриття ринку землі або продовження мораторію на досить тривалий термін, наприклад до 10 років (наразі мораторій продовжили до 2020 року);
- Прийняття норм з обов'язкового озеленення прибудинкових ділянок;
- Перегляд застарілих будівельних норм.
- Затвердження та прийняття стандартів якості щодо квітів та декоративних рослин, що допоможе зробити цінову політику більш прозорою та спростити подання тендерних заявок (наприклад, на озеленення міських територій), тощо.

СПІВРОБІТНИЦТВО З КОРОЛІВСТВОМ НІДЕРЛАНДИ

Зараз є такі напрямки співробітництва з Королівством Нідерландів:

- В Нідерландах закупають готову продукцію для продажу в Україні та посадковий матеріал;
- Нідерландські експерти надають консультації українським виробникам продукції, найчастіше консультації надаються за рахунок продавців посадкового матеріалу і надаються покупцям цієї категорії в Україні.

Механізми налагодження співробітництва наступні:

- Знайомство на виставках і подальші візити до Нідерландів на виробництво, де в залежності від результатів налагоджується співпраця;
- Пряме налагодження контактів через аукціони;
- Зародження партнерства через знайомства, які складаються під час навчання чи роботи українців в Нідерландах;
- Налагодження співпраці між представниками українських компаній та українцями, які постійно проживають в Нідерландах.

МОЖЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА З НІДЕРЛАНДСЬКИМИ ПАРТНЕРАМИ

Перспективними є такі напрямки співробітництва з Нідерландами:

- Встановлення нових партнерських стосунків із постачальниками посадкового матеріалу, зрізаних квітів, рослин у горщиках та декоративних рослин. Від нових партнерів чекають продукції хорошої якості за привабливішою ціною. Тобто це можуть бути менш відомі розсадники, менш відомі кооперативи та інші постачальники, які вирощують матеріал хорошої якості за привабливими цінами.
- Можливе проведення наукових дослідів на українських розсадниках та в українських теплицях з метою адаптації нідерландських технологій до українських умов.

Бар'єрами для імпорту нідерландського посадкового матеріалу є:

- Високі ціни на нідерландську продукцію, та високі митні платежі і витрати на транспорт, що у поєднанні із низькою купівельною спроможністю українців зменшує попит;
- Низьке знання українськими бізнесменами англійської мови, що стає на заваді перемовинам;
- Неприятливий інвестиційний клімат в Україні.

МОЖЛИВІ НАПРЯМКИ УРЯДОВОЇ ДОПОМОГИ

Гравці ринку та експерти зазначають, що є необхідність допомоги Уряду в наступних напрямках:

- Надання пільгових кредитів на закупівлю техніки та посадкового матеріалу;
- Технологічна допомога для тих, хто починає бізнес у сфері декоративного рослинництва, наприклад, організацією стажувань;
- Робота над укладенням міжурядових угод, які б передбачали взаємне визнання сертифікації між Україною та європейськими країнами;
- Написання покрокової інструкції для тих, хто збирається імпортувати рослини з Нідерландів;
- Створення відкритого списку виробників продукції декоративного рослинництва (усіх напрямків), щоб українські імпортери мали більш широку інформацію про можливості імпорту;
- Створення умов, за яких могли б познайомитись і в подальшому співпрацювати менш відомі та розкручені виробники, що дасть можливість купувати більш дешеву та водночас якісну продукцію;
- Допомога у підборі посадкового матеріалу, який би був придатним для вирощування саме в умовах українських розсадників. Допомога в також потрібна в оцінці рентабельності вирощування того чи іншого виду продукції;
- Співучасть у заходах з популяризації озеленення та розсадників;
- Надання гранту на популяризацію стандартів посадкового матеріалу;

- Допомога в організації курсів підвищення кваліфікації спеціалістів, яких не вистачає на ринку: садівників, агрономів.