

НЕПРОСТЫЕ ЦВЕТЫ

ЧТО ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ БУКЕТА

ОЛГА ЛОГИНОВА

В канун 8 марта покупатели были удивлены рекордно высокими ценами на букеты: стоимость срезанных цветов на местном рынке выросла в среднем вдвое по отношению к прошлогодним. Давление на цену оказали не только очевидные факторы — пандемия, экономический кризис, падение курса рубля, ограничение международного трафика. К взрывному росту цен привели события, происходившие в цветочной отрасли в последние несколько лет.

СОСЕДСКАЯ ЛУЖАЙКА ЗЕЛЕНЕЕ

Наибольшее влияние на кубанский рынок оказывает преобладание продукции зарубежных цветоводческих хозяйств. По данным Южного таможенного управления, объем импорта отдельных видов цветочной продукции, декларлируемых участниками внешнеторговой деятельности Краснодарского края в январе — феврале 2021 года, составил около 118 т (около 100 т срезанных цветов, остальное — посадочный материал). Он незначительно снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — на 2,5%. Одновременно с этим совокупная стоимость ввозимого товара резко выросла — на 41%, общая стоимость — \$345 тыс. Показатели января — февраля 2020 года — 121 т и \$244 тыс. соответственно.

Основным поставщиком цветочной продукции на рынок Краснодарского края в январе — феврале 2021 года стали Нидерланды — 99% от стоимости всей ввозимой цветочной продукции, или \$341 тыс. Импорт из Нидерландов состоял преимущественно из луковичных сортов — тюльпанов, гиацинтов, нарциссов, орхидей. В этом году в структуре поставок появился новый поставщик — Бельгия, из которой на территорию региона завезено посадочного материала на \$4 тыс. Процент продукции голландских хозяйств вырос по сравнению с прошлым годом: в январе — феврале 2020 года из Нидерландов на Кубань завезено 82% от всей стоимости товаров, остальные 18% — из Абхазии. В этот период ввозились главным образом луковичные растения из Нидерландов (на \$200 тыс.) и срезанные цветы из Абхазии (на \$44 тыс.).

Тенденция на уменьшение объемов трансграничной торговли сохраняется на рынке импорта второй год: по итогам кризисного 2020 года объем цветочного импорта также падал. Совокупный вес ввозимой продукции составил 460 т, общая стоимость — \$934 тыс., что ниже показателей 2019 года по весу на 19%, по стоимости — на 11% (2019 год — 570 тонн, \$1 тыс.). В поставках большую часть составляли луковичные растения (95,3% стоимости всей продукции), преимущественно из Нидерландов, и срезанные цветы из Абхазии (4,7%). В целом по стране в 2020 году продажи срезанных цветов достигли 1,58 млрд шт., на 9,9% ниже, чем годом ранее, подсчитало агентство BuisnessStat.

Стоимость цветочной продукции на региональном рынке базируется на закупочных ценах, главным образом — голландских оптовых аукционов. Цветы закупаются оптовиками Краснодарского края за евро, конечная стоимость привязана к колебаниям валютного курса. Однако значительную роль в формировании цены играют также конъюнктура и сезонные колебания мирового цветочного рынка.

«В этом году дефицит цветов к 8 марта сформировался из-за высокого спроса на них на зарубежных рынках 14 февраля. У нас больше букетов дарят на женский день, а за рубежом, напротив, в День святого Валентина. И к этому празднику производители поставляют на рынок большой объем разных цветов, а после у любого цветка наступает период отдыха, объем производства снижается. В этом году на 8 марта цветка осталось мало, следовательно, выросли спрос и цена», — объясняет положение дел

старший менеджер оптовой компании Dmitriev Green House Каролина Матрохина.

Пиковые периоды продаж — «цветочные праздники». Помимо 8 марта, это 1 сентября, День матери, 14 февраля и Новый год. В эти дни спрос повышается примерно в 5–7 раз. После праздников следует спад продаж, который продолжается две-три недели. Популярность конкретных видов цветов зависит от сезона: летом — сезон эустомы, весной — местной альстромерии, тюльпанов. Хитом круглый год является роза, для цветочного ритейла она незаменима. Также ходовым товаром на кубанском рынке является хризантема — ее называют самым «народным» цветком.

Отдельным сектором рынка цветов в Краснодарском крае является рынок абхазской мимозы, импорт которой через российской-абхазскую границу постоянно растет. В 2021 году, по состоянию на 9 марта, через МАПП Адлер из Абхазии ввезено 242 т мимозы — это рекордный показатель, он вырос на 50% по сравнению с 2020 годом. К началу марта через российскую границу было поставлено уже 187,4 т срезанной мимозы. Увеличение объема связано, прежде всего, с высоким урожаем цветов в этом году из-за теплой зимы в Абхазии.

ОТКУДА РОЗА? Официальная статистика Южного таможенного управления не учитывает один канал поступления значительного объема импортной цветочной продукции, и это можно заметить по ассортиментному перечню, в котором совершенно не видно розу, королеву розничных прилавков.

Розы в Краснодарский край, как и в большинство регионов России, привозят преимущественно из Южной Америки, чаще всего — из Эквадора. Эквадорская роза популярна из-за своих высоких эстетических качеств, спрос на нее особенно высок в холодные месяцы года.

В структуре импорта эта позиция не отображается потому, что с 2016 года большинство оптовых компаний страны и региона предпочитают схему реимпорта через границу с Беларусью. По оценкам BusinesStat, в течение 2015–2019 годов ввоз цветов из Беларуси в Россию увеличился в 123 раза и достиг 938,8 млн шт. в год. Более половины продукции на белорусский рынок поступает из Эквадора, на втором месте — Нидерланды, меньше — из Кении и Колумбии. Однако перед 8 марта 2021 года в отработанной логистической схеме произошел сбой. Федеральная таможенная служба организовала дополнительные проверки фуры со срезанными цветами, следующими через границу Беларуси. «Перед 8 марта мы не получили несколько поставок, фуры в Краснодар не приезжали вообще ни к кому, поэтому нам было очень сложно. Сейчас ситуация нормализовалась», — поясняет Каролина Матрохина.

ЦИТАТА

КАРОЛИНА МАТРОХИНА, СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР DMITRIEV GREEN HOUSE, О ТОМ, КАК УСТРОЕН ОПТОВЫЙ ЦВЕТОЧНЫЙ БИЗНЕС

«Мы закупаемся напрямую на голландском аукционе, что позволяет немного снизить цену для розницы. Цветы в Голландии выращиваются очень быстро, производители используют специально оборудованные, которого у наших цветоводов, к сожалению, нет, поэтому большая часть товара у нас импортная. Пока цветы растут, мы можем наблюдать за этим процессом онлайн. Закупленный на аукционе срезанный цветок на фурах едет в Краснодар в течение 5–6 дней. Обычно цветы приезжают в паллетах, они и являются единицей измерения в оптовом цветочном бизнесе. В паллету помещается 21 коробка, количество цветов в ней зависит от длины стебля и величины растения, в среднем это 200–300 штук. Цветы — товар одного дня, поэтому основные продажи контрагентам происходят в течение бизнес-дня поставки. Как правило, это два раза в неделю, тогда происходит наивысший ажиотаж, к нам разом съезжаются представители магазинов и флористы и выкупают максимум объема, на следующий день идет уже допродажа. То, что не раскупается, как правило, выбрасывается. Доля непроданных цветов может достигать 10–20%, это очень много, учитывая, что, как оптовая компания, мы можем делать ограниченную наценку, не более 20% стоимости. Для сравнения — розница может сделать наценку до 70%.»



99% ВСЕХ ТЮЛЬПАНОВ, НАРЦИССОВ, ГИАЦИНТОВ И ОРХИДЕЙ НА РЫНОК КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПРИБЫВАЮТ ИЗ ГОЛЛАНДИИ

Сбой поставок привел к тому, что некоторые крупные поставщики, чтобы не срывать планы продаж, были вынуждены начать привозить голландские цветы напрямую через российскую границу, цена на транспортировку выросла в среднем на 30%, дополнительные затраты сказались на итоговой стоимости. Этим может объясняться рост объемов поставок цветов из Нидерландов в Краснодарский край, а также резкий рост общей стоимости ввозимой цветочной продукции, отраженные в статистике региональной таможни.

НЕТ ЦВЕТКА В СВОЕМ ОТЕЧЕСТВЕ

В цветочном бизнесе очень выражен фактор сезонности. Если в холодное время года лучше продаются эффектные и качественные импортные цветы, весной более актуальным становится рынок местного товара, который по понятным причинам отличается более выгодными ценами и более продолжительным сроком сохранения товарного вида. Однако работа

с местными производителями для оптовиков — дело рискованное.

«Местные производители — это нестабильная история. У них урожай зависит от погодных условий: то вырос товар, то не вырос, то нет нужного объема, то товар не подходит по качеству. Поэтому местных постоянных поставщиков у нас мало, может быть компаний 10–12 в среднем, и это количество из года в год одинаково. Местный товар нам удобен — мы его видим своими глазами, а не на картинках в интернете. Но есть большая проблема — мало действительно качественного цветка производится у нас регионе», — говорит Каролина Матрохина.

СЕГОДНЯ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗАРЕГИСТРИРОВАНО МЕНЕЕ 100 ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ ЦВЕТОВОДСТВОМ.

Сегодня на территории Краснодарского края зарегистрировано менее 100 предприятий, которые занимаются цветоводством. А еще в середине прошлого века в Сочи в промышленных масштабах на базе совхозов, теплиц института по промышленному цветоводству и горному садоводству, производственных мощностях подсобного хозяйства «Зелентреста», позже переименованного в «Зеленстрой», теплиц совхоза «Южные культуры» и опытных хозяйств ВНИИ цветоводства и субтропических культур в 50–80-х годах в промышленных масштабах выращивали гвоздики, нарциссы, ирисы, гладиолусы. На месте бывших советских совхозов, ликвидированных в 90-е годы прошлого века, сохранились отдельные мелкие цветоводческие хозяйства. Такие, например, как «Декоративно-цветочные культуры», в распоряжении которой в настоящий момент остались две большие теплицы. Совхоз с 1936 года производил готовую продукцию и посадочный материал для озеленения всего города Сочи и других городов СССР.