

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕСА НА СУККУЛЕНТНЫХ РАСТЕНИЯХ

Андрей Владимирович ВОЛКОВ

*Научно-Исследовательский Центр Экспериментального Растениеводства «ЭКЗОБИО»,
г. Москва*

e-mail: a.volkov@exobio.ru

SOME ASPECTS OF THE SUCCULENT PLANT BUSINESS

Andrey V. VOLKOV

Scientific-Research Center of Experimental Plant Growing «EXOBIO», Moscow

Аннотация. Рассмотрены экономические и социально-психологические особенности развития рынка суккулентов в России и мире. Влияние на развитие рынка в России мировых игроков, поведения и предпочтения покупателей, темпов развития локальных игроков, коллекционеров и Ботанических садов. Краткое описание специфики работы цветочного бизнеса Нидерландов и стран Юго-Восточной Азии. Примеры легенд, примет и суеверий, влияющих на предпочтения покупателей.

Ключевые слова: Суккуленты, цветы, коллекционеры, Ботанические сады, бизнес, Россия, Нидерланды, Юго-Восточная Азия, импорт, взаимодействие, развитие.

Abstract. Economic and socio-psychological features of the development of the succulent market in Russia and the world. Influence on the development of the market in Russia of world players, behavior and preferences of buyers, the pace of development of local players, collectors and Botanical gardens. A brief description of the specifics of the flower business in the Netherlands and the countries of Southeast Asia. Examples of legends, signs and superstitions that affect customer preferences.

Keywords: Succulents, flowers, collectors, Botanical gardens, business, Russia, Netherlands, Southeast Asia, import, interaction, development.

Особенности выращивания суккулентов для получения дохода ставят интересный вопрос перед коллекционерами, Ботаническими садами, питомниками, плантациями, импортёрами и даже контрабандистами – где находится золотая жила? Можно попытаться приблизиться к разгадке этого вопроса.

Сначала дезавуируем легенды, которые делают суккуленты чем-то сверхъестественным. Ни кактусы, ни остальные суккуленты не являются «поглотителями» электромагнитного излучения. Если Вы ставите кактус рядом с экраном, значит на Электромобиле или в Электробусе, а заодно на телефоне и микроволновой печи их должно быть в разы больше. Конечно, радиация пронизывает всех нас, но считать кактусы сверхпоглотителями или

«экранами» весьма самонадеянно.

Суккуленты превосходные растения для бизнеса, потому что неприхотливы, а значит не доставляют никаких хлопот ни производителю, ни перевозчику и тем более владельцу. Сами растут, сами размножаются, поливать изредка. Здесь любой профессионал скажет, что суккулент растение настолько же хрупкое, насколько и неприхотливое. Да у него есть преимущества за счёт собственной физиологии, но любое изменение параметра, и наш стойкий оловянный солдатик становится Белоснежкой. Эти растения также хрупки и требовательно относятся к условиям выращивания, как и другие виды растений. И любой перенос или изменение условий, резко отличающийся от привычного обитания, без акклиматизации, может привести к потере растения, а значит и бизнес, и коллекционирование, и владение требуют и знаний, и затрат.

На самом деле мир суккулентов привлекает не только профессионалов, коллекционеров, но и любителей во многом не из-за перечисленных мной легенд или мнений. Это необычные и экзотические природные дикари или селекционные/гибридные формы, из которых получаются любимые домашние растения, которые любят солнце больше нас. И привлекательность суккулентов для людей связана именно с этим. Кактус это или адениум, но людям нужен друг, который даёт им покой и уют дома или на работе, о котором надо заботиться, даже если он не лает и не лежит на руках. Растения призваны украшать этот мир и, именно они говорят, хорошо ли окружающая среда для жизни.

В нашей молодой стране с точки зрения капиталистического рынка рынок цветов, в том числе рынок суккулентов, находится в состоянии первичного этапа развития с постепенным переходом в подростковый период. Безусловно история оранжерей и коллекционеров в России насчитывает несколько столетий, но массовый рынок увлечений по выращиванию экзотических цветов, использования их в обиходе активно формируется благодаря двум трендам - с увеличением количества путешествий россиян по миру возрастает интерес к повторению и владению увиденным, и наоборот, тенденции связанные с замкнутостью (пандемия, жёсткий капитализм, индивидуализм) часто формируют сублимированные состояния человека, ищущего отдушину не только в сериалах и Тик-ток, а в тяге к природе, создания микроклимата в замкнутом пространстве, и во многом это повторяет мировой опыт

или временами опережает его. Тренды по использованию растений и цветов во всех сферах жизни также идут за мировыми тенденциями: от декоративного интерьерного и экстерьерного применения в оформлении закрытых и открытых пространств до медицины, новых материалов и биотоплива. Несмотря на рост объёма производства Российскими производителями собственных цветов, объём импорта составляет не менее 70-80% и равен 500 млн евро, что в 2 раза ниже уровня импорта Великобритании¹. Основными поставщиками являются Германия, Нидерланды, Корея, Китай, Турция, страны Юго-Восточной Азии. Объяснение медленного периода взросления связано с серьезной зависимостью от мировых трендов и достаточно жёстким контролем развития российского рынка мировыми игроками, а также нашими экономическими и политическими реалиями. Тем не менее, даже сейчас, в условиях жёстких санкций, находятся промышленные агро- и цветочные предприятия, которые выпускают качественный продукт. В частности, некоторые российские тепличные комплексы вывели на рынок качественные суккуленты, не уступающие лучшим образцам, завозимым из-за границы либо выращиваемым нашими коллекционерами. Научно-Исследовательский Центр Экспериментального Растениеводства «ЭКЗОБИО» работает также в этом направлении, используя технологии клонирования и адаптации на вертикальных фермах в городских условиях.

А что в мире? По данным Тэдвайзер (TADVISER) мировое производство цветов и декоративных растений за 2019 год, устойчиво увеличивалось: и прогнозировалось на 3–6% в год до 2024 года [1].

Безусловно всемирная пандемия и санкции одних против других повлияли на этот рынок, но как мы уже понимаем, отложенный спрос 2020–2022 годов постепенно компенсирует убытки. Так в 2019 году рекордное количество американцев в возрасте от 18 до 34 лет занялись садоводством, включая выращивание комнатных растений. Пандемия сильно повлияла на продажи цветов: оказавшись запертыми в квартирах, жители городов стали скупать их онлайн. В апреле 2020 года продажи онлайн-магазина Sill выросли более чем на 50% по сравнению с мартом. В американском интернет-магазине Etsy количество запросов «живые растения» увеличилось на 82% по сравнению с 2019 годом [2].

Тем не менее основной драйвер роста, как и во многих других областях, — растущее потребление в странах Азии. Так Китай за последние пять лет нарастил импорт цветов примерно на 30% (данные Global Trade Atlas)¹.

Общий объём мирового цветочного рынка оценивается в \$40–45 млрд, и лидируют на нем три компании:

1. Ball Horticultural (США);
2. Syngenta Flowers (центральный офис в Швейцарии);
3. Dikken Orange (Голландия).

Все они имеют международные сети цветочных плантаций¹.

Лучше всех в мире сегодня в цветах как в бизнесе, по нашему мнению, понимают представители Нидерландов, так как они не только пережили тюльпановую лихорадку, но и сотни лет выстраивали бизнес на цветах и на том, что можно вырастить. Они являются главным поставщиком цветов в Европе с большим отрывом от всех остальных. Одни из первых освоили также агротехнологии с формированием специального климата для круглогодичного выращивания - тепличные технологии, вертикальное фермерство, автоматизацию, светодиодную досветку, пролонгированные удобрения, биотехнологии и, конечно, ушли в биоинженерию. У них отлажена система специализации и кооперации, и выступают они при этом как одна мегакорпорация с диверсифицированным производством и наукой. Всё это стало возможно благодаря созданию всемирного хаба по продаже цветочной и агро-продукции – аукциону Flora Holland [3]. Сюда также свозятся для перепродажи цветы из третьих стран: будучи крупнейшим экспортером цветов в мире, Нидерланды также являются вторым по величине импортером после Германии. Растения, которые в производстве дешевле за рубежом, чем в самих Нидерландах либо допускаются на редукцион (голландский аукцион) либо проходят «допродажную подготовку», приобретая нужный предаукционный товарный вид. Если появляются конкуренты, которые угрожают выполнению текущей стратегии развития корпорации «Нидерланды», то они приобретаются её консорциумами для контроля, разделения, встраивания в ряды. В конечном счёте, если конкурент в какой-то области цветоводства всё равно сильнее и обладает более конкурентоспособным товаром, то идет заказ на поиск новых более эффективных технологий выращивания или на нашей

планете ищется место для выращивания, которое сделает голландский бизнес жизнеспособным, ведь де факто – этот бизнес – основа их национальной безопасности. Всё это позволяет, несмотря на большое количество других «цветочных аукционных держав», таких как США, Германия, Южная Корея и Китай, держать Нидерландам уверенную пальму первенства на цветочном рынке, управлять не только процессами, но и развитием цветочного рынка, применением цветов, по сути – быть маркетмейкером.

В 2018 году объем импорта цветов и декоративных растений в Нидерланды составил €2 млрд, из которых более половины приходилось на ввоз из стран Африки и Латинской Америки [1].

Безусловно качество так называемой «голландской картинки» – внешне-го торгового вида растения является основополагающим лекалом не только для всех остальных питомников, но и для коллекционеров и ботанических садов. В этом нет ничего предосудительного, поскольку тянутся всегда за лучшими. И часто для российского производителя, коллекционера и даже Ботсада это проблема, потому что по сути своей идет конкуренция домохозяйств и небольших организаций с корпорациями. Вопрос лишь в том, как конкурировать на рынке, где присутствует товарный вид, качество (иногда невысокое), большое количество позиций и абсолютно подконтрольные зарубежным игрокам рыночные и нерыночные цены.

Юго-Восточная Азия, являясь самым большим импортером растений, а параллельно и одним из крупнейших экспортеров в мире, нашла способ конкуренции с так называемым «Западом». Помимо крупного цветочного бизнеса в Китае, Таиланде, Вьетнаме развивается рынок сетецентричности. По сути, это рынок огромной массы домохозяйств, способных не только выращивать отдельные растения в очень больших количествах, но и конкурирующих между собой, в том числе на рынке «новых сортов», создающих их на коленке, с помощью доступной биотехнологии и в количестве сопоставимом с объемами Европы.

И всё же российский рынок – это в массе своей рынок импорта тропических растений, где есть покупатель с разным кошельком и вкусом, наученный путешествиями и голландской картинкой в торговых сетях с одной стороны, и поставщики, продающие импорт; коллекционеры, продающие уникальный

импорт, привезенный из путешествий-экспедиций и уже собственно выращенный из импорта российско-поданный суккулент или выведенный селекционным путем; питомники, продающие «прирученный» голландский и коллекционный импорт в большем масштабе и производители, культивирующие в российских условиях отобранные импортные сорта в большом масштабе. Ботанические сады тоже участвуют в этом рынке – это организации образовательного-просветительского направления, по сути, для населения страны являются «продвинутыми шоу-румами» редких и не очень видов растений полученных через обмен, закупки импорта, спонсорство и даренные коллекции, позволяющими людям находить свой путь к растениям со всего мира и суккулентам в том числе, особенно в период снижения развития международного туризма.

Приведенный краткий анализ позволяет сделать вывод, что с точки зрения продажи и собирательства экзотических растений Россия играет всё же по навязанным ей правилам, однако, шанс развиваться активно и самостоятельно на пользу российскому обществу всё же есть. Ботанические сады, коллекционеры, питомники и отчасти импортёры заинтересованы в том, чтобы посетители-покупатели тянулись к прекрасному и тем самым находили способ и образовываться, и восхищаться, иметь возможность приобретать и самостоятельно выращивать то, что делает их счастливыми. Главное, чтобы бюджеты большинства перечисленных лиц и организаций были направлены на финансирование развития внутри страны, стимулируя не только профессиональное общение, но взаимодействие, обмен и увеличение коллекций и частных лиц и коллекционеров, и Ботанических садов.

В конце приведем еще приметы и суеверия,двигающих этот рынок.

Согласно народным поверьям, кактусы и другие суккуленты приносят мощную энергетику в дом. Причём считается, что чем длиннее колючки у растения, тем более агрессивная у него энергия. Желательно ставить горшок не рядом с кроватью или в детской комнате, а ближе к выходу, на кухне или на рабочем столе [4].

Цветущие разновидности сулят удачу в делах и личной жизни, благополучие семьи, защиту от негативной информации. Молодоженам они приносят счастье в личной жизни и быстрое появление детей. Для этого необходимо ставить горшок в спальне рядом с кроватью [4].

Высокие растения, превышающие в длину 1,5–2 м, которые выращиваются в напольных горшках, лучше ставить по обеим сторонам входной двери. Так они станут оберегом от нежеланных гостей и их дурного влияния на членов семьи [4].

Денежное дерево, исходя из его названия, приносит материальный достаток, увеличивает шансы выиграть в лотерею или заключить прибыльный контракт. Если разводить его в офисе, оно может послужить стимулом для продвижения вверх по карьерной лестнице [4].

Считается, что, если дерево вянет, сбрасывает листья, чахнет или засыхает, его владельцу грозит неудача или болезнь. И наоборот, если кактус или другой суккулент зацвел, что в комнатных условиях встречается крайне редко, жильцы квартиры могут рассчитывать на везение и успех как на работе, так и в личной жизни [4].

В философии фэн-шуй есть поверье, что кактусы, расположенные на подоконниках окон, выходящих на четыре стороны света, помогут найти свою любовь и выйти замуж [4].

Любите кактусы и суккуленты и, возможно, они не только будут Вас радовать, но и принесут что-то из обещанного чуть выше!

Список литературы

1. Цветы (рынок России и мира). 2022г.
– URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Цветы_\(рынок_России_и_мира\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Цветы_(рынок_России_и_мира))
2. Массовое озеленение: почему миллениалы помешались на домашних растениях. 2021г.
– URL: <https://trends.rbc.ru/trends/social/5f9825c59a79474d0094e0eb>
3. Как выращивают суккуленты в Нидерландах. 2022г.
– URL: <https://dzen.ru/a/X2R1o736dF1AbVpG>
4. Суккуленты: можно ли держать дома, приметы и суеверия, польза и вред. 2022г.
– URL: <https://ourflowers.mirtesen.ru/blog/43405486893/Sukkulentyi-mozhno-li-derzhat-doma-primetyi-i-sUyeveriya-polza-i>

УДК 58.006;635.91

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОЛЛЕКЦИИ СУККУЛЕНТОВ И КАКТУСОВ В СТАВРОПОЛЬСКОМ БОТАНИЧЕСКОМ САДУ

Валентина Валентиновна ВОЛКОВА

Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Северо-Кавказский федеральный научный аграрный центр»,

e-mail: lotos026@mail.ru

CURRENT STATE OF COLLECTION OF SUCCULENTS AND CACTI IN STAVROPOL BOTANICAL GARDEN

Valentina V. VOLKOVA

Аннотация. По состоянию на 2022 год коллекция суккулентов и кактусов Ставропольского ботанического сада насчитывает 8 семейств, 43 рода и 235 видов. Наибольшее количество видов и сортов - у семейства Cactaceae (23) и Crassulaceae (11), что составляет 80% от общего числа. Семейства Portulacaceae, Euphorbiaceae, Asphodelaceae, Hyacinthaceae, Arocynaceae, Asparagaceae включают в себя по 1-2 вида (20%). Возраст некоторых экземпляров более 50 лет (*Agave americana* L., *Echinocactus grusonii* Hildm., *Carnegiea gigantea* (Engelm.) Britton et Rose). Несмотря на стойкость кактусов и суккулентов к экстремальным экологическим условиям, часть видов *Cereus* Mill., *Senecio* L., *Hatiora* Britton & Rose, *Schlumbergera* Lem., *Echeveria* DC. в культуре неустойчивы в межсезонье из-за нерегулируемого температурного режима оранжереи. Полный цикл развития проходят 40% растений, у остальных отсутствует плодоношение. Массовое цветение отмечается с апреля по июнь. Более 70% видов и сортов с показателем успешности интродукции (ПУИ) до 60 баллов рекомендуются только для коллекционного содержания, а наиболее декоративные 30% с ПУИ более 79 баллов – для озеленения рекреационных зон.

Ключевые слова: коллекция, суккуленты, кактусы, оранжерея, современное, состояние.

Abstract. As of 2022, the collection of succulents and cacti of the Stavropol Botanical Garden has 8 families, 43 genera and 235 species. The largest number of species and varieties are in the family Cactaceae (23) and Crassulaceae (11), which is 80% of the total. The families Portulacaceae, Euphorbiaceae, Asphodelaceae, Hyacinthaceae, Arocynaceae, Asparagaceae include 1-2 species (20%). Some specimens are over 50 years old (*Agave americana* L., *Echinocactus grusonii* Hildm., *Carnegiea gigantea* (Engelm.) Britton et Rose). Despite the resistance of cacti and succulents to extreme environmental conditions, some species of *Cereus*, *Senecio*, *Hatiora*, *Schlumbergera*, *Echeveria* in culture are unstable in the off-season due to the unregulated temperature regime of the greenhouse. 40% of plants undergo a full development cycle, the rest lack fruiting. Mass flowering is observed from April to June. More than 70% of species and varieties with an introduction success rate (CDU) of up to 60 points are recommended only for collectible content, and the most decorative 30% with a CDU of more than 79 points are recommended for landscaping recreational areas.

Keywords: collection, succulents, cacti, greenhouse, modern, condition.