

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-336-23>

УДК 339.1:581.6

ДАВИД Крутяк

Львівський торговельно-економічний університет  
e-mail: [david.krutyak2002@gmail.com](mailto:david.krutyak2002@gmail.com)

ДЕМИДЧУК Людмила

Львівський торговельно-економічний університет  
<https://orcid.org/0000-0001-8718-0996>  
e-mail: [ludalv.ua@gmail.com](mailto:ludalv.ua@gmail.com)

## ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЖИВИХ КВІТІВ

*У статті розглянуті питання флористичного підприємництва в Україні, яке переживає не найкращі часи, що безпосередньо пов'язано з кризовими явищами та ситуацією в країні і спричинило падіння попиту на живі квіти, які відіграють роль своєрідного барометра добробуту суспільства. Метою дослідження було вивчення сучасних проблем та можливостей ефективного розвитку ринку живих (зрізаних) квітів в Україні. Показано, що тенденція поступального розвитку вітчизняного квітництва підтверджується закупівлею дедалі більшої кількості посадкового матеріалу для зрізаної і горщикової продукції. Тільки розумне поєднання імпорту та власного виробництва з урахуванням енергоємності культур і ринкового попиту зроблять національний ринок цивілізованим. Зроблено висновок, що оптимальний шлях, яким може йти вітчизняна індустрія квітів, – це власне виробництво розсади, горщикових рослин і тих культур, вирощування яких не вимагає значних витрат. Широке використання імпортової зрізки економічно виправдане щодо тих видів квітів, вирощування яких в Україні є дорогим і енергоємним. При цьому акцентувати увагу на виробництві тих культур, де Україна є безперечним лідером, що багато в чому визначено історичними і кліматичними факторами.*

*Ключові слова:* квітковий ринок, виробництво, квітництво, імпорт, світовий поділ праці, потенціал, перспективи.

KRUTYAK David, DEMIDCHUK Ludmilla

L'viv University of Trade and Economics

## PROBLEMS AND OPPORTUNITIES OF THE NATIONAL MARKET OF FRESH FLOWERS

*The article discusses the issues of floristic business in Ukraine, which is going through hard times, which is directly related to the crisis and the situation in the country and has led to a drop in demand for fresh flowers, which play the role of a kind of barometer of the well-being of society. The basis of global trade and floristic services is made up of cut flowers, which are the most transportable products. The purpose of the study was to examine the current challenges and opportunities for the effective development of the fresh (cut) flower market in Ukraine.*

*The article shows that domestic floriculture should follow its own path, based on competitive production conditions, technical equipment of farms, cost/income ratio, and sales opportunities. Bulbous crops are so profitable in our country that the demand for planting material is growing steadily. Ukraine is increasingly buying rooted cuttings of potted and garden plants. The trend towards the progressive development of domestic floriculture is also justified by the growing of fashionable potted flowers from imported semi-finished products, as evidenced by the purchase of more and more planting material for cut and pot products. Only a reasonable combination of imports and domestic production, taking into account the energy intensity of crops and market demand, will make the national market civilized.*

*The main reasons for the pushing of Ukrainian producers out of the flower market are highlighted, including the lack of modern technologies. Flowers grown in Soviet greenhouses built using old technologies are far inferior in quality to those imported from abroad and cannot satisfy the buyer, while prices for Ukrainian and imported flowers often coincide; lack of funding for breeding new species and hybrids of flowers; stereotypical belief of the majority of the population that domestic flower products are far inferior to imported ones in quality.*

*It is concluded that the optimal way for the domestic flower industry to go is to produce seedlings, potted plants and those crops that do not require significant costs. The widespread use of imported cuttings is economically justified for those types of flowers that are expensive and energy-intensive to grow in Ukraine. At the same time, focus on the production of those crops where Ukraine is the undisputed leader, which is largely determined by historical and climatic factors.*

*Keywords:* flower market, production, floriculture, imports, world division of labour, potential, prospects.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Флористичне підприємництво належить до сфери роздрібно́ї торгівлі і являє собою останню ланку в ланцюзі від виробника до покупця. Квіткове підприємництво України переживає не найкращі часи, що безпосередньо пов'язано з кризовими явищами та ситуацією в країні. Практика показує, що насамперед у таких випадках падає попит на квіти, які відіграють роль своєрідного барометра добробуту суспільства [1, 2].

Зрізані квіти – це унікальний продукт, що благотворно впливає на настрій людини. Вони дають змогу відчувати причетність до прекрасного, активно впливають на формування особистості. Свіжі квіти прикрашають наше життя, є тонким подарунком для вираження найщиріших почуттів. Що швидше розвивається світова економіка, то вищий рівень життя суспільства. І що вищим стає стандарт життя, то вищою стає потреба в красі та духовному розмаїтті. Квітковий ринок безпосередньо залежить від рівня

життя населення. Якщо в передкризовий роки Німеччина закупила на голландських аукціонах до 30 % усіх квітів на суму 1 514 млн євро, то Україна – лише 3 % на 152 млн євро [3]. При цьому на душу населення найбільше витрачають на квіти швейцарці – 125 євро на рік, самі голландці – 86, німці – 84, а українці – 6 (майже нарівні з румунами). Попит на квіти в Україні в останні роки знизився до 3-4 євро (залежно від регіону).

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Основу світової торгівлі та флористичного сервісу складають зрізані квіти, це найбільш транспортабельна продукція. Постачання квітів до України здійснюють понад сто зарубіжних компаній [3, 4]. Сучасний асортимент налічує 290 культур, серед яких 50 основних. Список очолюють троянди, букетні хризантеми, тюльпани, лілії, гербери, цимбідіуми (орхідеї), крупноквіткові хризантеми, фрезії, антуріум, альстремерія. Загалом вирощування зрізки перемістилося в Латинську Америку, Африку, Ізраїль, Іспанію, Індію. Усі країни Північної та Центральної Європи з високорозвиненим квітникарством закуповують значну частину зрізки енергоємних культур, зокрема троянди, зосереджуючи власне виробництво на менш енергоємних горщиківих і садових рослинах (розсада літників і багаторічників). Навіть традиційно сильна в цій сфері Голландія вважає за краще переносити безпосереднє виробництво продукції до країн із дешевшою робочою силою та розташованих у сприятливішому кліматі (таких, як Еквадор) [5]. У горах Анд, на висоті 2500-3000 м розташовуються величезні плантації, на яких вирощують троянди, гвоздики, хризантеми, лілії та всілякі тропічні квіти. Саме тут склався ідеальний клімат і умови для їхнього зростання. Промені сонця тут падають на землю перпендикулярно, а температура повітря цілий рік не має суттєвих коливань. Вулканічні породи та високогір'я сприяють росту міцних, стійких до зовнішніх впливів квітів. За різними оцінками, в Еквадорі понад 400 плантацій квітів, частина яких спеціалізується на певних кольорах чи сортах [3, 4].

### ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

До досвіду провідних квіткових держав – Голландії, Еквадору, які закуповують значну частину зрізки енергоємних культур, зосереджуючи власне виробництво на менш енергоємних горщиківих і садових рослинах, необхідно звернутися і Україні. Вітчизняне квітникарство має йти тим самим шляхом, виходячи з конкурентних умов виробництва, технічної оснащеності господарства, співвідношення витрат і доходів, можливостей збуту. Вигонка цибулинних культур у наших умовах настільки вигідна, що попит на посадковий матеріал неухильно зростає. Україна все більше закуповує вкорінених живців горщиківих і садових рослин. Виправдовує себе і дорощування модних горщиківих квітів з імпортного напівфабрикату [1, 4].

### ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті було вивчення сучасних проблем та можливостей ефективного розвитку ринку живих (зрізаних) квітів в Україні, аналіз причин неспроможності вітчизняних виробників та прогнозування можливих напрямків подальшого розвитку національного квітникарства.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Національний ринок квіткової продукції має низку відмінних рис. Він характеризується яскраво вираженою сезонністю. Основна частка продажів припадає на лютий, березень, травень, вересень, грудень, а літо є, здебільшого, «мертвим сезоном». Це зумовлено наявністю свят, які припадають на ці місяці. Сезонність впливає не тільки на асортимент споживаної продукції: наприклад, для березня характерне зростання продажів тюльпанів, для травня – гвоздик; троянди – незмінні лідери продажів; а також на ціноутворення (на ринку квіткової продукції його характер комбінований). *По-перше*, ціна залежить від витрат (наприклад, таких, як митні збори, курс долара і євро). *По-друге*, квіти – продукція швидкопсувна. Тому при формуванні роздрібних цін продавці враховують, що близько 60% продукції не буде реалізовано. На різні види квіткової продукції націнка може варіюватися від 100 до 300%. *По-третє*, ціна на живі квіти залежить від багатьох зовнішніх чинників, з підвищенням попиту зростає і ціна, на що споживачі переважно реагують цілком спокійно. І це при тому, що попит на квіти низького цінового сегмента перевищує попит на дорогу продукцію. Ця ситуація безпосередньо залежить від рівня доходів споживачів. Чим заможніше місто або регіон реалізації, то вищий рівень продажів живих квітів.

Тенденція поступального розвитку вітчизняного квітникарства підтверджується тим, що Україна закуповує дедалі більше посадкового матеріалу для зрізаної і горщиківих продукції [6]. Проте лише розумне поєднання імпорту та власного виробництва з урахуванням енергоємності культур і ринкового попиту зроблять наш ринок цивілізованим. Тож яким би заманливим не здавалося виробництво троянд у середній смузі, ми не повинні забувати, що в зимово-осінній період досвічування доводять до 19 год на добу (взимку це складає 115 тис. лк/год). Витрати тепла на обігрів 1 га становлять 3-4 Гкал/год. А капіталовкладення в будівництво сучасних трояндових комплексів із посадковим матеріалом досягають 1,4-1,5 млн євро/га з

окупністю 4-5 років. За таких витрат українська троянда може бути не гіршою за голландську, але не може бути дешевшою. А змагатися в розкоші з продукцією з Еквадору, Колумбії, Кенії вона не зможе ніколи [1].

Близько 60 % імпортих квітів на ринку – це еквадорські та колумбійські, в Україну звідти везуть гвоздики і троянди. Квіти в країну потрапляють також з Ізраїлю (айстри, стреліції, гербери, орхідеї, зелень для букетів), Індії, Китаю, Кенії та, звісно ж, з Голландії (хризантеми і тюльпани). З тією лише різницею, що Голландія лише збирає всіх виробників і покупців в одному місці, де квіти можна купити оптом [3].

Звертаючись до досвіду світового поділу праці, натрапляємо на факт: троянди вирощують в одній країні, гербери – в іншій, торгівля йде в третій. Виникає запитання: яке ж місце посідає Україна на світовому квітковому ринку? Відповідь може викликати і жаль, і надію одночасно. Потенціал у національного ринку квітів великий. Однак лише деякі господарства займаються вирощуванням квітів, забезпечуючи поки що тільки 10 % поставок на ринок. Відповідно, частка імпортової продукції переважна – 90 %. У квітковому виробництві України нові високотехнологічні комплекси становлять лише малу частину. Переважна більшість господарств – це старі державні господарства колишніх міськзеленбудів, які потребують дорогої реконструкції. Саме там і зосереджена більша частина робочих місць галузі. І саме там технологічно можна вирощувати розсаду і горщиківі культури, а також виганяти цибулини. Ці господарства працюють на місцеву реалізацію, що може забезпечити їм гарантований збут продукції та переваги порівняно з імпортовою.

Таким чином, реальна на сьогоднішній день рушійна сила вітчизняного виробництва заздалегідь з конкурентної боротьби виключається, а ми із завидною завзятістю продовжуємо вкладати чималі кошти в розвиток квіткової індустрії зарубіжних країн. Також варто звернути увагу на всезростаючий в обсягах малий бізнес, що народився з аматорського присадибного квітництва. Багато його учасників мають сьогодні фермерські господарства або інші юридичні зареєстровані форми малого бізнесу. Квіти від так званого приватного виробника мають неабиякий попит на місцевих ринках, і на це треба зважати. Ніхто з власників роздрібних салонів не відмовляється від гарних квітів вітчизняного виробництва. Національні квітникарі, які постачають, за різними оцінками, 2-5 % від потреби українського ринку свіжих зрізаних квітів не мають проблем із реалізацією за хорошою якістю квітки. Але, *по-перше*, їх поки що мало, а *по-друге*, далеко не всі квіткові культури вирощуються і можуть вирощуватися на території нашої держави.

Більшість українських підприємств, що займаються вирощуванням і постачанням квітів, розташовані південно-східних регіонах, але є підприємства і на західній Україні. Багато з них створено на базі колишніх тепличних комплексів, до того ж надають безліч послуг – займаються озелененням, оформляють клумби, вирощують квіти під зріз, горшкові культури, квіткову розсаду, зелень для оформлення букетів, саджанці. Деякі обирають роботу на перспективу, займаючись селекцією, сортовивченням і випробуванням сортів.

Також не можна не відзначити деяких вітчизняних господарств, які ще недавно мали у своєму розпорядженні великі землі, на яких вирощувало картоплю й овочі для жителів великих міст. Скорочення посівних площ змусило перебудувати господарську діяльність, зробити акцент на овочівництво захищеного ґрунту і квітництва, адже сучасна теплиця з вирощування квітів 4 видів займає усього 3 га. Але незважаючи на наявні перспективні тенденції розвитку ринку квітів, все-таки загальна прихильність до імпортової продукції залишається незмінною. Причина криється в специфіці самого українського ринку. За роки незалежності в країні так і не було створено інфраструктури галузі для розвитку традиції квітництва. Ті теплиці, які існують зараз, будувалися для вирощування овочів і не завжди підходять для квітництва. Лише на 10 % площ вирощують квіти як додатковий продукт, займаючись здебільшого вирощуванням овочевих культур. Наразі від загальної кількості наявних теплиць у Росії квітами зайнято до 1,5 % [2, 6]. Через високу вартість вирощених в Україні квітів їм дуже складно витримати цінову конкуренцію з тими ж голландцями. Місцевий виробник не здатний задовольнити всі потреби ринку щодо різноманітності та якості, оскільки цілорічне вирощування квітів у нашій кліматичній смузі пов'язане з серйозними труднощами. У підсумку виходить дивовижний парадокс: привезти троянду з Еквадору часом дешевше, ніж виростити у себе.

Можна виокремити основні причини відтіснення українських виробників з квіткового ринку:

– насамперед, неспроможність і неконкурентоспроможність виробників квітів. Популярні у покупця троянди в товарних обсягах сьогодні виробляють не більше десятка фірм. Тому оптові компанії їм не розглядають вітчизняного виробника навіть як свого потенційного постачальника. Квітницькі господарства змушені самі налагоджувати дрібнооптовий збут безпосередньо в магазини або приватним реалізаторам;

– основною бідою національних виробників квітів здебільшого є відсутність сучасних технологій. Квіти, які вирощують у ще радянських теплицях, побудованих за старими технологіями, сильно поступаються за якістю тим, що привезені з-за кордону, не в змозі задовольнити покупця, при цьому ціни на українські та імпорти квіти часто збігаються. Тому багато великих оптових підприємств відмовилися від роботи з вітчизняною продукцією;

– третя біда наших квітників у бідному асортименті. Вони не пропонують покупцям ті квіти, які затребувані на сучасному ринку. Наразі закупівельники-оптовики віддають перевагу голландським квітам.

Зокрема, через те, що Нідерланди пропонують ширший асортимент, екзотичніші сорти, технології вирощування яких в українських умовах поки що не освоєні. А для освоєння навіть найпростішого квіткового асортименту необхідні чималі інвестиції;

- відсутність фінансування селекційних робіт з виведення нових видів, гібридів квітів;
- упевненість більшості населення в тому, що вітчизняна квіткова продукція сильно поступається імпортній за якістю. Цей імідж важко змінити, з огляду на це оптовики віддають перевагу іноземним партнерам – незважаючи на те, що чудово обізнані про успіхи співвітчизників.

### ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У підсумку можна зробити логічний висновок, що можливості розвитку українського квіткового ринку досить великі. Провідні фахівці в галузі квітництва сходяться на думці, що оптимальний шлях, яким може йти вітчизняна індустрія квітів, – це власне виробництво розсади, горщиківих рослин і тих культур, вирощування яких не вимагає значних витрат. Широке використання імпоротної зрізки економічно виправдане щодо тих видів квітів, вирощування яких в Україні є дорогим і енергоємним. Варто звернути увагу на досвід лідерів світового ринку зрізаних квітів, які переносять енергоємне виробництво продукції в країни зі сприятливішим кліматом. При цьому акцентується увага на виробництві тих культур, де країни є безперечними лідерами, що багато в чому визначено історичним фактором: наприклад, у Нідерландах уже 300 років квітництво є самостійною галуззю. Країна не має нафти, алмазів і газу, але тим не менш продає квітів на 4 млрд євро на рік. Любов до квітів стала національною рисою нідерландців. Хочеться вірити, що ця риса стане і українською особливістю, а традиція дарувати квіти з будь-якого приводу зможе прижитися і в нашій країні.

### Література

1. Шварц І., Безсмертна О., Краєвська А., Пелешок А. Перспективи розвитку квіткового ринку України на основі сучасного логістичного підходу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2023. №2 (316). С. 97-103. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-316-2-14>.
2. Тобілевич Г. М. Проблеми і перспективи розвитку ринку декоративного рослинництва в м. Тернопіль. *Scientific Reports of NULES of Ukraine*, 2019. № 6(82). DOI: <http://dx.doi.org/10.31548/dopovidi2019.06.023>.
3. Голландський аукціон. Українська універсальна біржа. Проведення торгів та аукціонів біржовими та не біржовими товарами. URL: <https://www.uub.com.ua/torgy-ta-auksiony/neobroblena-derevna-ta-plomaterial/gollandskyj-auksion/>
4. Звідки завозять квіти в Україну для квіткових магазинів. 19.05.2023. URL: <https://agronews.ua/news/zvidky-zavozyat-kvity-v-ukrayinu-dlya-kvitkovykh-magazyniv/>.
5. Franze J., Ciroth A. A comparison of cut roses from Ecuador and the Netherlands. *Researchgate*. May 2011. 16(4):366-379. <https://doi.org/10.1007/s11367-011-0266-x>
6. Ринок квітів та декоративних рослин в Україні. Скорочений звіт. К. *Kleffmann Group Jukrein*. 26 p. URL: [https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/publicaties/2019/04/17/ua-psd-ornamental-study/Ornamental\\_Market+Study\\_SHORT\\_UA+final.pdf](https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/publicaties/2019/04/17/ua-psd-ornamental-study/Ornamental_Market+Study_SHORT_UA+final.pdf).

### References

1. Shvarts I., Bezsmertna O., Kraievska A., Peleshok A. Perspektyvy rozvytku kvitkovoho rynku Ukrainy na osnovi suchasnoho lohystychnoho pidkhodu. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. 2023. №2 (316). С. 97-103. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-316-2-14>.
2. Tobilevych H. M. Problemy i perspektyvy rozvytku rynku dekoratyvnoho roslynnytstva v m. Ternopil. *Scientific Reports of NULES of Ukraine*, 2019. № 6(82). DOI: <http://dx.doi.org/10.31548/dopovidi2019.06.023>.
3. Hollandskyi auktsion. Ukrainaska universalna birzha. Provedennia torhiv ta auktsioniv birzhovymy ta ne birzhovymy tovaramy. URL: <https://www.uub.com.ua/torgy-ta-auksiony/neobroblena-derevna-ta-plomaterial/gollandskyj-auksion/>
4. Zvidky zavoziat kvity v Ukrainu dlia kvitkovykh mahazyniv. 19.05.2023. URL: <https://agronews.ua/news/zvidky-zavozyat-kvity-v-ukrayinu-dlya-kvitkovykh-magazyniv/>.
5. Franze J., Ciroth A. A comparison of cut roses from Ecuador and the Netherlands. *Researchgate*. May 2011. 16(4):366-379. <https://doi.org/10.1007/s11367-011-0266-x>
6. Rynok kvitiv ta dekoratyvnykh roslyn v Ukraini. Skorochenyi zvit. K. *Kleffmann Group Jukrein*. 26 p. URL: [https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/publicaties/2019/04/17/ua-psd-ornamental-study/Ornamental\\_Market+Study\\_SHORT\\_UA+final.pdf](https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/publicaties/2019/04/17/ua-psd-ornamental-study/Ornamental_Market+Study_SHORT_UA+final.pdf).