

От расцвета до заката

“Серые” схемы пестрого дохода

Мимозы и тюльпаны, розы и нарциссы — скоро они заполонят наши улицы. Пока одни встречают первый праздник весны, другие активно пользуются возможностью подзаработать. Но профессионалов цветочного бизнеса в эти дни теснят мелкие торговцы, которые не всегда действуют легально. Говорят, за два-три дня в начале марта можно заработать месячную зарплату. Впрочем, если граждане используют серые схемы лишь в праздничные дни, то есть дельцы, которые в тени делают доход круглый год.

Торговцы распустились по весне

На поиски продавцов весеннего товара спускаюсь в подземный переход на столичной площади Якуба Коласа. Поздним вечером здесь немногочленно, но мне везет: вижу сразу две точки с цветами. Незатейливая витрина дедушки выглядит скромно — три небольших букета из красных, желтых и розовых тюльпанов. Здесь же написанный от руки ценник — 2,5 рубля за штуку.

— Берите, — оживляется дедушка, завидев мой интерес. — Возьмете от пяти штук, отдам за 2 рубля. Дешевле не найдете!

Приглядываюсь: листья местами слегка пожелтели, да и бутоны крупноваты. Принеси в тепло — тут же осыплются. Озвучиваю свои наблюдения.

— Думаете, найдете сейчас лучше? — возмущается продавец. — Это мной выращено. Расспрашиваю, где участок, много ли удастся вырастить к празднику. Делиться ответами мой собеседник не спешит:

— Вы покупать пришли или вопросы задавать? Из налоговой, что ли? Каждый зарабатывает как умеет.

Немного словной оказалась и его соседка — классический представитель подземной торговли. Хрупкая старушка ожидает клиентов, сидя на раскладном стульчике. Что интересно, ее ассортимент практически не отличается от дедушкиного, разве что скидки не предусмотрены.

В межпраздничную пору вяло идет торговля и в спальных районах. В подземке на Каменной Горке знакомлюсь с Татьяной. У нее тюльпаны куда симпатичнее тех, что продавались в центре.

— Все свое. Но выращиваю не я, а мама. Она этим занимается не первый год. Девушка отдает цветы по 1,8—2 рубля. Говорит, за пару часов удалось продать три букета. В праздники дела идут куда лучше:

— Да и цена выше. Хотя зависит, конечно, от спроса. Пока думаем 6—7 марта отпускать по 2,5—3 рубля, а восьмого — может, и по 3,5—4 рубля. Остатки будем отдавать по принципу “лишь бы забрали”.

Больших вложений выращивание неприхотливых тюльпанов не требует. Весь секрет — в поддержании нужной температуры. Сумму заработков девушка не озвучивает, но говорит, за 2—3 дня торговли среднюю зарплату за месяц выручить удастся.

Впрочем, на деле тех, кто стоит в переходах с собственноручно выращенными цветами, — единицы. Чаще всего яркий товар закупают мелким оптом к празднику от производителя или поставщика: так куда проще.

Борисовчанин Игорь, с которым разговорились в районе Института культуры, рассказал, что четвертый год мартовский праздник проходит для него без выходных. Еще в январе он обзванивает хозяйства, делает заказы. Торговать едет в Минск — здесь располагаются склады некоторых производителей, да и наценку можно

поставить хорошую:

— В этом году заказал 1000 штук. Беру по рублю. Сейчас как раз приехал по делам, есть минутка, вот и решил посмотреть, что и почему на точках продают. Думаю, свой товар буду отдавать не менее чем за 2,5 рубля. С торговлей помогают жена и дочь. Если хорошо выбрать место, товар уходит влет. В прошлом году, например, у жены раскупили дневную норму менее чем за час!

Расценки не завянут

Купить небольшую партию нежного товара сегодня не проблема. Поставщиков и производителей — хоть отбавляй. Правда, импортный товар лучше заказывать заранее: поставки на мартовские праздники идут уже с конца февраля. Тюльпан обойдется в 60 евроцентов. Крупные оптовики закупают цветы через аукцион. Причем весьма специфический — лот не дорожает, а дешевеет. Допустим, стартовая цена за цветок — 10 долларов. Определен шаг, к примеру, 10 центов: эта сумма периодически “скидывается”. Когда цена доходит до уровня, который устраивает покупателя, предположим, 2 доллара, он выкупает нужный объем. Остатки снова идут на торги, пока не найдут следующего покупателя или цена не достигнет нуля.

— Это очень напряженный процесс. Количество цветов ограничено, и если не успеешь купить — не выполнишь заказ, подведешь клиента, — рассказывает руководитель отдела горшечных растений компании “ПаксФлорис” Роман Галинич.

Особенно сложно дела обстоят в предпраздничную пору. Спрос из стран Восточной Европы вырастает в разы. Мировые экспортеры это знают и не упускают возможность заработать, объясняет специалист:

— Прирост в цене доходит до 30—50%, иногда до 100%. Тем временем аукционные расценки — только часть себестоимости этого импортного товара. 60—70% добавляет растаможка. Плюс транспортные расходы.

С белорусскими производителями таким мелким оптовикам, как уличные торговцы, работать проще, да и дешевле — можно найти цветок по рублю.

Начальник управления торговли и услуг Мингорисполкома Нина Емельянова приводит такие цифры:

— Сегодня в Минске около 300 специализированных торговых объектов по продаже живых цветов плюс реализация идет и через интернет-магазины. Ежегодно в столице открывается порядка 20 цветочных точек.

Основную сбытовую сеть формируют крупные отечественные производители. Однако в последние два года наметилась тенденция — свои силы стали пробовать игроки и помельче. Мария Козырская, директор крупного магазина Mariflora, говорит:

— Сейчас для открытия цветочного бизнеса нужны совсем небольшие вложения.

Допустим, если говорить про формат до 10 квадратных метров — в подземных переходах, киосках, — для старта достаточно около 5 тысяч долларов. Кажется, здесь все легко и просто. Но на деле даже нанимая умелых флористов, но не имея опыта в этом бизнесе, без вложений в рекламу, такие магазины теряются. В бизнес-плане прописываются первые два месяца, дальше идет расчет на рост оборота. Когда его не происходит, начинают ужиматься, а в итоге закрываются. Но на их месте появляются новые.

В праздники число нелегальных торговцев вырастает в разы. В Мингорисполкоме

приводят данные: за два месяца этого года в Минске проведено 166 рейдов, по результатам которых составлено 377 протоколов. Общая сумма штрафов — 7863 рубля. Нина Емельянова рассказывает:

— Борьба с несанкционированной торговлей ведется различными методами. Созданы рабочие группы, утверждены планы мероприятий, направленные на пресечение незаконной торговли, разработаны графики проведения рейдов. Есть и поощрительные меры: пенсионеры могут бесплатно получить место на рынке для продажи выращенной ими продукции в количестве не более 20 кг.

На самом деле продавать цветы гражданам никто не запрещает. Торговать можно как выращенными у себя в теплице, так и купленными. Даже ИП оформлять не нужно. Но чтобы все было по закону, торговля должна вестись в специально отведенных для этого местах, объясняют в Министерстве по налогам и сборам:

— Также надо уплатить единый налог. Перед тем как начинать торговлю, гражданин обязан представить письменное уведомление в налоговый орган. Ему рассчитают подлежащую к уплате сумму, которую необходимо заплатить в бюджет до начала продажи товара. Документ об уплате единого налога гражданин обязан хранить в месте реализации.

Ставка единого налога ежегодно утверждается областными и Минским городским Советами депутатов. Например, в столице она составляет 68 рублей. С учетом цветочных накруток не так уж и дорого. С местами продаж тоже проблем возникнуть не должно. С 6 по 8 марта в Минске организуют дополнительные точки — и для производителей, и для граждан, но лишь тех, кто сможет представить справку, что яркую продукцию выращивает у себя на участке. Нина Емельянова приводит свежую статистику:

— В этом году в Минске установлено 208 площадок, подано более 900 заявлений.

Букет проблем

Впрочем, мелкий “серый” торг — не самая большая проблема наших цветочников. Он существовал во все времена: в Советском Союзе на долю частных приходилась солидная часть цветочных продаж. Госпредприятия попросту не могли обеспечить всех желающих душистым товаром. Советских предпринимателей, или, как их тогда называли, спекулянтов, клеймили позором и порицали, писали о них разгромные фельетоны и все же в целом особо не трогали. Во всяком случае, громких уголовных дел не было. О конкуренции в те годы почти не задумывались. Но когда после развала СССР в страну хлынул импорт, ситуация изменилась.

В прошлом году в нашу страну ввезли из-за рубежа 468 миллионов штук срезанных цветов и бутонов. Темп прироста по сравнению с 2016-м — 283%.

Более того, предпринимаются попытки нелегальных поставок. В Государственном таможенном комитете рассказывают:

— В прошлом году таможенными органами выявлено порядка 50 административных правонарушений, связанных с незаконным перемещением через таможенную границу свежесрезанной цветочной продукции. Изъято более 191 тысячи штук цветов. Их везли из Нидерландов, а также Чехии, Словакии, Литвы. При этом около 70% такого “груза” следовало в Россию транзитом через Беларусь.

Чаще всего такой товар пытаются не декларировать или занижать его количество, объясняют в ведомстве:

— Бывает и под видом продукции с меньшей стоимостью провозят более дорогостоящую. Кроме того, учитывая, что цветы относятся к подкарантинным товарам, на них обязательно должен представляться фитосанитарный сертификат.

К примеру, в августе в ПТО “Бенякони-1” Гродненской региональной таможни пресечена попытка ввоза 18 тысяч гербер и роз — их везли фурой из Словакии, не задекларировав. Кстати, с этого года изымать такой товар уже не будут — за исключением того, что перемещали в тайниках либо с сокрытием от таможенного контроля, а так же вне пунктов пропуска. Вместо этого будет взыскан штраф в размере до 30% от стоимости, а в случае отсутствия фитосанитарного сертификата, товар будет возвращен на сопредельную сторону.

Если на рубежах с ЕС у нас порядок, то таможенной границы с Россией попросту нет. И если пригнать фуру роз из Польши — нереально, то, допустим, из Смоленска можно. И такие нелегальные схемы серьезно бьют по нашему рынку — как по производителям, так и по поставщикам. Роман Галинич объясняет:

— Разница в цене между легальным товаром и “серым” может достигать до 100%. Почему? В России немного иная схема растаможки: другие нормы и стоимость ниже. А к нам товар ввозится контрабандой. Кроме того, нет расходов на фитосанитарный контроль. Все это серьезно влияет на наш рынок. К примеру, Витебская область периодически оказывается завалена российскими цветами. Думаю, это вопрос, которым следовало бы заняться нашим правоохранительным органам.

Экономист Игорь Березняцкий убежден — здесь нужно действовать не только силовыми методами, но и экономическими:

— Закрыть границы сегодня невозможно — сократится ассортимент, поднимутся цены. А это уже не в интересах потребителя. Но и сам бизнес тоже не должен бездействовать — как минимум нужна структура саморегулирования, где разрабатывались бы свои меры борьбы с недобросовестной конкуренцией.

Мода на цветочные подарки имеет давнюю историю. Есть спрос — значит, должно быть и предложение. И вопрос лишь в том, кто, чем и как будет торговать. Это будут свои тюльпаны и розы или привозные? То есть мы будем финансировать чужую экономику или деньги оставим в стране. К тому же эта красочная и пестрая индустрия развивается по четким законам маркетинга. Нам нужно учиться не только удовлетворять спрос, но и формировать его. Иногда доводится слышать суждения, сдобренные снисходительной улыбкой: цветочное дело — не стратегическое направление. Но это как на него посмотреть. Нидерланды показали пример, что при инициативе и трудолюбии “пестики и тычинки” могут не только приносить доход отдельно взятой семье, но и стать основой крупного бизнеса. И кто сказал, что цветы нужно дарить только по большим праздникам?

Как продлить очарование

Интернет пестрит советами о том, как продлить жизнь срезанным цветам. Убедиться, какие средства действительно эффективны, мы решили на собственном опыте. Испытуемым стал главный весенний цветок — тюльпан. Партию из 5 штук одного сорта покупаем на улице по 2 рубля за каждый. И вот первый совет: не берите нежное растение, если оно стояло в минусовой температуре. Упругие, на первый взгляд, бутоны опустели тотчас же после попадания в тепло. Второй совет: прежде чем ставить цветы в воду, дайте им адаптироваться. Первое время букет лучше подержать

в прохладе. Если состояние цветов изначально на троечку, от увядания не спасет даже волшебная пыльца.

Суть эксперимента: один образец — контрольный. Просто подрезаем стебель в прохладной воде, ставим в вазу — и забываем про него. За вторым цветком ухаживаем по науке: каждый день подрезаем и меняем воду на прохладную. В сосуд с третьим добавляем сахар, с четвертым — специальный порошок из цветочного магазина, стоил он меньше рубля. А в пятый подмешиваем средство для мытья посуды.

Уже на третий день по-хорошему выбрасывать нужно было все цветы. Лучше всех продержался тюльпан № 2 — со свежей водой и ежедневным срезом.

За второй партией мы отправились в цветочный магазин. Здесь по 3 рубля за штуку нам удалось купить голландские тюльпаны, которые еще не стояли в воде. Мария Козырская объясняет:

— Тюльпаны привозят в Минск задолго до 8 марта. В магазинах, где есть специальное оборудование, их хранят без воды в темном помещении при температуре 4—5 градусов. Перед продажей ставят на воду, обрезают под углом 45 градусов и оставляют в холодильнике. Несозревшие, зеленые, под воздействием света они начинают распускаться.

У нас цветы раскрылись на второй день. “Отличился” лишь один — контрольный образец распустился меньше остальных. С каждым днем эксперимента “бокалы” становились только краше, разве что стебли загнулись — но бутоны оставались свежими. На четвертый день с дистанции сошел образец, в который мы добавили средство для мытья посуды. Стебель пожелтел и перегнулся. Свежее всех по-прежнему выглядел контрольный образец, второе место поделили “сахарный” и с порошком из магазина. Тюльпан № 2, которому уделялось больше всего внимания, тоже выглядел хорошо, но один из лепестков немного пожелтел.

Вывод, как ни прискорбно, банальный. Панацеи здесь нет: чего ни подмешивай в воду, жизнь цветка зависит прежде всего от того, насколько он был свеж при покупке. Так что вместо траты денег на волшебный порошок или пустой расход сахара лучше не пожалейте времени на поиск по-настоящему достойного цветка.

Отчего краснеют розы

Цветы, как известно, товар скоропортящийся. А еще и хрупкий. Тем не менее сегодня к нам привозят тюльпаны из Нидерландов, розы из Эквадора, Кении и других далеких стран, причем выглядят они не хуже отечественных. Достижения науки или хитрые уловки? Как устроен мировой рынок и сильно ли продвинулось цветоводство за последние десятилетия? Заместитель директора по научной работе Центрального ботанического сада Национальной академии наук кандидат биологических наук Иван Володько рассказывает:

— Если сравнивать с тем, что было еще лет 40 назад, ситуация кардинальным образом изменилась. В советское время у нас в каждой области было крупное хозяйство, которое занималось выращиванием роз, гвоздик, тюльпанов, фрезий. Рынок был занят отечественной продукцией. Разве что в праздничную пору у нас вели свой бизнес выходцы с Кавказа — самолетами привозили мимозы, гвоздики. Но в это

время наука не стояла на месте, особенно в западных странах. В Нидерландах, Германии были созданы мировые экспортеры, которые задействовали не только свои территории, но и другие страны, — Латинская Америка, Африка. Там можно дешево вырастить цветы, а потом продать их в Европе задорого.

— Это колоссальные объемы. А послушать цветоводов-любителей — каждый цветок требует внимания.

— Сейчас используются совершенно новые технологии — участие человека в процессе сильно минимизировано. Это и гидропоника, и использование различных искусственных субстратов, и микроклональное размножение, когда из одного побега можно воспроизвести миллион новых, и такой посадочный материал можно получить быстро и дешево. Собственно, наши предприятия, основанные в советские годы, закрылись, потому что не выдержали конкуренции, в первую очередь с точки зрения технологий. Те, кто работает сейчас, используют зарубежное оборудование и посадочный материал — все по лицензии.

— По-настоящему скоропортящихся товаров становится все меньше. Особенно это видно по продуктам питания — срок годности дольше, но состав пополняется “химией”. С цветами та же история?

— Да, их обрабатывают специальными средствами — вводят консерванты, которые задерживают развитие растения, стабилизируют физиологические процессы. Свои разработки фирмы держат в секрете, это патенты и ноу-хау. Сегодня импортные цветы при определенных условиях могут храниться больше месяца. А то, что, попав домой к покупателю, они осыплются — это уже элемент лотереи. Кроме того, сейчас даже не все цветы имеют натуральный цвет — его меняют путем обработки. Вроде бы и ничего: мы же не употребляем цветы в пищу. Однако это может быть опасным для людей, чувствительных к химическим компонентам, допустим, вызвать аллергию. Наверняка это все тестируется, но кто даст стопроцентную гарантию? Кстати, наши предприятия химии особо не добавляют, так как цветы почти не задерживаются на складах.