

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПИТОМНИКОВОДСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Мананова Алина Ахатовна, студентка 2 курса института Садоводства и Ландшафтной архитектуры, E-mail: hramyato@yandex.ru*

*Научный руководитель – Арзамасцева Наталья Вениаминовна, к.э.н., доцент кафедры политической экономики и мировой экономики, E-mail: [narzamasceva@rgau-msha.ru](mailto:narzamasceva@rgau-msha.ru)*

*ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет-МСХА имени К.А. Тимирязева»*

***Аннотация:** в данной статье проанализированы проблемы российского питомниководства. Выявлены перспективы и возможности развития питомниководства в современных условиях экономики.*

***Ключевые слова:** питомниководство, рынок посадочного материала, питомник, селекция.*

**Введение.** В последнее время наблюдается тенденция стремительного роста и развития аграрной отрасли на отечественном рынке. Увеличивается количество садовых и приусадебных участков. Но для подсобного хозяйства, фермера, хозяйства, агрохолдинга требуется качественный посадочный материал. Спрос растет, а, следовательно, появляются всё новые питомники.

**Цель.** Изучить рыночную конъюнктуру и особенности производственных процессов в питомниках. Выявить проблемы и перспективы развития отечественных питомников в целях импортозамещения и продовольственной безопасности.

**Материалы и методы.** Материалами выступили учебная литература и публикации различных авторов. Методами являются изучение разнообразных источников информации и анализ полученных данных.

**Результаты и их обсуждение.** Развитие питомников в РФ сопряжено с трудностями:

1. *Сложности с подбором персонала.* Допустим, вы, открывая питомник, уже купили участок, определились со своей специализацией и, казалось бы, остается всего лишь набрать кадры, но в этом и кроется первая задача. В данной сфере необходимы умения, например, обрезки плодовых деревьев в промышленных масштабах и других агрономических приемов. Безусловно требуются знания видового, сортового разнообразия и специфики посадочного материала, который вы будете реализовать. Для некоторых владение той или иной сельскохозяйственной техникой. Сезонность и большой объем работы – к этому не каждый готов. Компетентный специалист потребует соответствующую зарплату. Поскупившись на сотрудников, можно потерять намного больше. В условиях промышленного масштаба производства, когда счет идет на десятки и

сотни любая систематическая ошибка будет губительна. Например, возьмем этап высадки растений в контейнеры – неправильная посадка по неопытности приведет к увяданию или полной потери посадочного материала [1].

2. *Обеспеченность оборудованием.* Ладно, штат сотрудников набран, но производство растёт, требуется техника. Тут тоже проблема: российский рынок не может покрыть весь спрос. Многую желаемую технику придется приглядывать за границей: дополнительные расходы на оплату всех пошлин, транспортировку. Ее обслуживание так же проблематично: лишь малая часть специалистов ознакомлена с ней, ремонт длителен и затрунителен.

3. *Климат и Селекция.* По сравнению с Западом наши зимы более суровы, вегетационный период растений короче. К примеру, обрезка гортензии на древесное черенкование проводится в конце марта-начало апреля, но в этот период в полях еще лежит снег. И как ее проводить? По сугробам? А повторные заморозки? Сколько после них гибнет посадок. Назревает первый запрос к селекционерам – зимоустойчивость и морозостойкость новых сортов. Но природа дарит нам не только сложности с климатом, на подходе болезни и вредители. С каждым годом они привыкают к уже существующим мерам защиты, как и к химическим, так и к естественным, вырабатываемым самим растением. Требования снова больше, чем их реализация от селекционеров, в особенности отечественных [1].

4. *Адаптация.* Для некоторых питомников обычное дело – закупка европейского посадочного материала для доращивания и дальнейшей реализации. Удобно: нет затрат на собственное производство с нуля, а это значит отсутствие расходов на закупку маточных насаждений, постройку теплиц, зарплаты дополнительному персоналу для работы с вегетативным размножением, и так далее. В этом проявляется зависимость от импорта. Виды и сорта, которые ввозятся таким образом не имеют достаточного уровня адаптации к нашим условиям. В случае суровой зимы будут крайне отрицательные последствия. Снова убытки, но заметьте, по своей же неосторожности.

5. *Отсутствие структуры рынка.* В России единство рынка посадочного материала практически отсутствует. Да, возможность закупки того или иного товара питомниками друг у друга существует, но не всегда в требуемом количестве. И что же делать? Два пути: организация собственного производства или вновь приобретение за рубежом. Там же единство рынка господствует: существует своя номенклатура, заняты ниши всех позиций – по возрасту саженцев, размеру, видам. Кто-то занимается только хвойными, кто-то только кустарниками; кто-то только укорененными черенками, а кто-то их закупает и уже доращивает до двух-трехлетнего возраста.

6. *Открытая корневая система или закрытая?* Говоря о реализации товара, будет удобнее закрытая. У нее нет зависимости от посадочного сезона, имеет более презентабельный внешний вид, растение лучше приживается после посадки, легче идет транспортировка. Звучит чудесно, но кто посчитает дополнительные затраты на закупку контейнеров для посадки, грунта, удобрений, работу сотрудника (посадка, дополнительный уход), так еще при транспортировке компактность низкая, меньше влезет. Растения с открытой

корневой системой более требовательны к условиям при хранении (невозможность реализовать в сетевых магазинах), имеют определенные периоды посадки (весенний и осенний), менее презентабельный вид, сильно зависят от уже дальнейшей посадки покупателем (любитель не всегда профессионал). В свою очередь плюсы — это компактность при транспортировке, дешевизна по сравнению с закрытой корневой системой.

7. *Деградация знаний.* Не все питомники открыты людьми, имеющими надлежащее образование в садоводческой сфере. Многие недобросовестные продавцы вводят в заблуждение клиента. Ответы на элементарные вопросы по развитию растения не могут быть даны в силу отсутствия знаний. Предлагают чудо сорта, суперрастения со сказочными характеристиками (конечно, большинства нет даже в госреестре). Покупатель верит, покупает, но чудо не случается, лишь оказывается, что побольше яблок к дереву просто прифотошопили ради красивой картинки в интернет-магазине [2,3]. И что в худшем случае, у него не обещанная яблоня, а груша, причем кислая. Раньше покупатели ориентировались на статьи ведущих учёных в области садоводства, которые публиковались миллионными тиражами. Сейчас главным источником знаний стал Интернет.

8. *Качество.* На фоне деградации идет его стремительное ухудшение. Например, ситуация с отсутствием сортосоотношения. Характеристики написаны одни, а растение дает совершенно другие. Идет обман покупателя, так и самообман питомника. Пересорт уже теряет свою ценность и дешевеет. Преобладание устаревших сортов более склонных к болезням, покупатель просто не знает новых. Лучше уж купить проверенное годами. Вновь присутствие импорта. Рассмотрим ситуацию: добросовестный питомник продает туи, уже адаптированные (они ведь с «детства» в таких погодных условиях), но за счет климата они имеют окраску бледнее, чем туи, привезенные с Польши, которые реализует садовый центр [4]. Выбор очевиден – туи с Польши. А что от польских останется после сильных заморозков? Правильно, почти ничего. И это не всем объяснишь.

9. *Конкуренция.* Самая больная точка. 2/3 российского рынка представлена перекупщиками, садовыми центрами, которые совершенно не думают о качестве реализуемого товара. За счет этого цены ниже, чем в питомниках, где это качество хотя бы частично контролируется.

**Заключение.** Пути решения данных проблем:

Все больше молодых людей начинают присматриваться к аграрному образованию. Большая востребованность в новых квалифицированных кадрах обеспечит рабочее место сразу после окончания ВУЗа.

Говоря об оборудовании, эта ниша тоже начинает восполняться. Производство налаживается, улучшается качество техники и растет ее специализация. Например, компания «Сидтек», Волжский завод технологического оборудования «ИРВИН» занимаются производством технологического оборудования для питомников, тепличных хозяйств и садовых центров, а Дилерский Центр ЮНИСОО не только осуществляет предоставление широкого ассортимента техники, но и ее обслуживанием.

Что касается проблемы единства рынка, его структуры, то уже 14 год существует Ассоциация Производителей Посадочного Материала- некоммерческая организация, созданная по инициативе владельцев частных питомников растений. Главная цель Ассоциации - развитие рынка посадочного материала, повышение качества продукции, производимой питомниками и доли отечественного производителя. Достичь этой цели возможно при координации усилий членов АППМ и взаимной поддержке выдвигаемых инициатив. К настоящему времени в АППМ 256 участников: 179 российских питомника из 42 субъектов РФ (у некоторых членов АППМ имеется по два и более питомника), а также питомники Беларуси – 4, Казахстана – 1, Узбекистана - 1 и 71 организации - партнеров, деятельность которых напрямую связана с питомниководством (садовые центры, поставщики материалов и оборудования для питомников, поставщики специализированной техники, агрохимической продукции, поставщики семян, профильные учебные и научные заведения). АППМ обеспечивает выход каталогов и другой научной литературы от профессионалов. Перспективы развития питомников в РФ связаны с импортозамещением и продовольственной безопасностью страны. Задача государства создать благоприятные условия для дальнейшего развития отечественных питомников [5].

#### **Библиографический список**

1. <https://www.ruspitomniki.ru/article/pitomnikovodstvo-kak-biznes.html/id/157>
2. Рахаева В. В., Арзамасцева Н.В., Мигунов Р.А. Микроэкономика: практикум. – Нальчик: Binding 2016, 2019.
3. Малышева, Н.В. Земельная рента как основа налога на землю сельскохозяйственного назначения: специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством», 08.00.01 «Экономическая теория»: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук /Наталья Вениаминовна Малышева; Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева.- Москва, 2005.-20с.
4. Арзамасцева Н.В., Прохорова Н.В., Хамидова Л.Л. Проблема достоверности и полноты информации о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения. // Известия ТСХА, выпуск 3, 2021.
5. Агирбов Ю.И., Мухаметзянов Р.Р., Корольков А.Ф., Платоновский Н.Г., Остапчук Т.В., Арзамасцева Н.В. Внешняя торговля плодово-ягодной продукцией в России В книге: Инновационные направления интеграции науки, образования и производства. Сборник тезисов докладов участников II Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Е.П. Масюткина. Керчь, 2021. -С. 500-506.
6. Трухачев, В. И. Об итогах международной научной конференции "Агробиотехнология-2021" / В. И. Трухачев // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. – 2021. – № 5. – С. 5-18. – DOI 10.26897/0021-342X-2021-5-5-18. – EDN IYBVTK