

Economics. 1996. Vol. 14. No 4. P. 677-702. DOI: 10.1086/209827.

17. Sasaki T., Matsumoto T., Yamamoto K. et al. The genome sequence and structure of rice chromosome 1 // Nature. 2002. Vol. 420. No. 6913. P. 312-316. DOI: 10.1038/nature01184.

18. *Liu A.* Institutions, opportunity structures and gender perceptions: How urban married women's labor participation is possible // *Journal of Chinese Women's Studies*. 2018. Vol. 6. P. 15.

19. Thévenon O., Ali N., Adema W., Pero A.S. Effects of reducing gender gaps in education and labour force participation on economic growth in the OECD // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. 2012. P. 25-36. DOI: 10.1787/5k8xb722w928-en.

20. *Euwals R., Knoef M., Van Vuuren D.* The trend in female labour force participation: what can be expected for the future? // *Empirical Economics*. 2011. Vol. 40. No. 3. P. 729-753. DOI: 10.1007/s00181-010-0364-9.

21. Zhou Q., Sun H. The change trend and effect analysis of female labor participation rate in China // Economic Survey. 2006. Vol. 1. P. 65-67.

Об авторах:

Ян Чжао - к.экон.н., доцент Школы бизнеса Восточно-Китайского университета науки и технологий, 200231, Китай, Шанхай, 130 China Meilong Road.

Цзинхуэй Лань - независимый эксперт, Школа бизнеса Восточно-Китайского университета науки и технологий, 200231, Китай, Шанхай, 130 China Meilong Road.

ORCID ID: 0000-0003-4180-0592

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: авторы выражают благодарность за финансовую поддержку Министерству образования Китайской Народной Республики (проекты в области гуманитарных и социальных наук, грант № 18YJC790230).

Для цитирования: Чжао Я., Лань Ц. Влияние развода на участие женщин в рынке труда // Международный бизнес. 2024. № 1(7). С. 44-52

Поступила в редакцию: 31.03.2024 г.

Принята к публикации: 13.05.2024 г.

ПРОАКТИВНОЕ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ПОКОЛЕНИЕМ Z В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Юлия Фролова

Университет КИМЭП

Аннотация

Целью данного исследования является оценка проактивного принятия решений поколением Z в Республике Казахстан. Для сбора и анализа данных был использован количественный подход. Респондентам было предложено принять участие в опросе на добровольной основе, а также указать степень согласия со списком из 19 утверждений, используя 6-балльную шкалу Лайкерта. В общей сложности было возвращено 380 анкет с достоверными данными. Результаты свидетельствуют о том, что молодые люди редко проявляют инициативу и не сильны в систематическом определении альтернатив, но гораздо лучше справляются с систематическим определением целей, использованием радара принятия решений и стремлением к совершенствованию. В статье обсуждаются выводы на основе представленных результатов.

Ключевые слова

Поколение Z, проактивное принятие решений, проявление инициативы, стремление к совершенствованию, определение целей, определение информации, поиск альтернатив, радар принятия решений, Казахстан.

ВВЕДЕНИЕ

С точки зрения принятия решений менеджеры могут избегать проблему, решать или искать ее. Представители первой группы избегают проблем, не замечая их, делая вид, что их нет. Это худший тип менеджера, поскольку он не предпринимает никаких действий для решения проблемы, позволяя ей расти. Представители второй группы - лучшие менеджеры, потому что они не прячутся от проблемы, а признают ее и пытаются решить. Однако, как только проблема возникла, на ее решение может потребоваться значительное количество времени и ресурсов. С этой точки зрения человек, который ищет проблемы, - лучший тип менеджера. Он активно ищет проблемы с целью их дальнейшего предотвращения, и вместе с тем исследует возможности. Это человек, принимающий решения, который использует проактивный, а не пассивный или реактивный подход к выбору между конкурирующими вариантами действий.

Целью данного исследования является оценка проактивного принятия решений представителями поколения Z в Республике Казахстан. Самому старшему представителю группы поколения Z в 2024 году исполнится 27 лет, а самому младшему - 12. Казахстан является членом Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [1] и Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) [2]. Республика Казахстан и Российская Федерация имеют самую длинную непрерывную международную границу в мире протяженностью 7591 километр [3]. Политическим и деловым лидерам в России будет полезно узнать, как будущие политические и деловые лидеры в Казахстане подходят к процессу принятия решений и как они собираются выбирать между конкурирующими вариантами действий.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ БАЗА ИССЛЕДОВАНИЯ

Лица, принимающие проактивные решения, ориентированы на будущее [4] и имеют представление о светлом будущем [5; 6]. Они знают, чего хотят достичь. У них хорошо развиты когнитивные навыки систематического определения целей. Лица, принимающие проактивные решения, постоянно следят за внешней средой, чтобы выявить угрозы и возможности. Они принимают меры для предотвращения возникновения проблем и используют цели для создания возможностей при принятии решений [7]. Они не сидят сложа руки и не ждут, а проявляют инициативу в процессе принятия решений [8]. В отличие от реактивных и пассивных людей, проактивные личности, принимающие решения, стараются создавать как можно больше альтернативных вариантов решений проблемы [6]. Они активно ищут информацию, которая помогает им оценить альтернативы [9]. Лица, принимающие проактивные решения, стремятся к улучшению ситуаций принятия решений [10]. Наконец, проактивные люди формулируют свои решения стратегически, учитывая другие решения и действуя проактивно, а не решают любую жизненную проблему, когда она возникает в отрыве от других решений, действуя реактивно [9]. Таким образом, проактивный человек, принимающий решения, определяется как личность, которая проявляет инициативу, стремится к совершенствованию, систематически определяет цели, выявляет альтернативы, ищет информацию и использует радар принятия решений [9].

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ БАЗА ИССЛЕДОВАНИЯ

Настоящее исследование основано на шести-балльной шкале проактивного принятия решений, разработанной Дж.Зиббертом и Р.Кунцем [9]. Шкала предназначена для оценки четырех проактивных когнитивных навыков и двух проактивных личностных черт индивидов, принимающих решения. Данные были собраны среди студентов, обучающихся в Казахстане. Анкета была распространена среди студентов случайным образом. Студентов попросили указать степень согласия с 19 утверждениями опросного листа, используя 6-балльную шкалу Лайкерта: 1 = категорически не согласен, 2 = не согласен, 3 = слегка не согласен, 4 = слегка согласен, 5 = согласен, 6 = категорически согласен. Опрос проводился анонимно. Всего от респондентов было получено 380 анкет.

НАБЛЮДЕНИЯ И АНАЛИЗ

Возраст респондентов варьировался от 17 до 26 лет; большинству было 20 лет. В опросе участвовали в основном студенты третьего и четвертого курсов. Более подробная информация приведена в таблице 1 с демографическими данными.

Таблица 1

Демографические данные

Пол	Кол-во	Возраст	Кол-во
Женский	224	17 лет	3
Мужской	155	18 лет	25
Нет ответа	1	19 лет	83
Всего	380	20 лет	119
Год обучения		21 год	84
1 курс бакалавриата	14	22 года	35
2 курс бакалавриата	82	23 года	19
3 курс бакалавриата	144	24 года	6
4 курс бакалавриата	135	25 лет	4
Магистратура	2	26 лет	1
Нет ответа	3	Нет ответа	1
Всего	380	Всего	380

Источник: составлено автором.

Результаты оценки «проявление инициативы» представлены в таблице 2. Результаты показывают, что большинство респондентов почти согласны, согласны и категорически согласны с тем, что они обычно ждут, пока что-то произойдет, а не проявляют инициативу сами (19% + 27% + 16% = 62%) и не принимают решений, если они действительно не должны (21% + 28% + 13% = 62%). Почти половина респондентов почти согласны, согласны и категорически согласны с тем, что они склонны приспособливаться к сложившимся обстоятельствам, а не менять их (24 % + 18 % + 4 % = 46 %). Отметим, что все три утверждения анкеты в таблице 2 описывают скорее реактивное, чем проактивное принятие решений.

Таблица 2

Частота ответов на вопрос «проявление инициативы»

Утверждения	Среднее значение	Частота ответов						
		Данные отсутствуют	"1"	"2"	"3"	"4"	"5"	"6"
1. Я обычно жду, когда что-то произойдет, а не проявляю инициативу сам	4,00 (1,44)	0 0%	16 4%	53 14%	74 19%	72 19%	103 27%	62 16%
2. Я склонен приспособливаться к сложившимся обстоятельствам, а не менять их	3,38 (1,31)	0 0%	25 7%	84 22%	94 25%	91 24%	69 18%	17 4%
3. Я не принимаю решений, если это действительно не нужно	3,98 (1,35)	5 1%	14 4%	45 12%	80 21%	81 21%	107 28%	48 13%

Источник: составлено автором.

Результаты оценки «стремление к совершенствованию» представлены в таблице 3. Результаты показывают, что более половины респондентов согласились с тем, что они постоянно ищут новые способы улучшить свою жизнь (35 % + 21 % = 56 %) и постоянно ищут лучшие способы сделать что-то (37 % + 15 % = 52 %). Около половины респондентов согласились с тем, что они постоянно пытаются улучшить свое текущее положение (29 % + 19 % = 48 %).

Таблица 3

Частота ответов на вопрос о «стремлении к совершенствованию»

Утверждения	Среднее значение	Частота ответов						
		Данные отсутствуют	"1"	"2"	"3"	"4"	"5"	"6"
1. Я всегда ищу лучшие способы сделать что-то	4,38 (1,20)	7 2%	8 2%	26 7%	42 11%	97 26%	142 37%	58 15%
2. Я постоянно нахожусь в поиске новых способов улучшить свою жизнь	4,46 (1,26)	2 1%	12 3%	20 5%	42 11%	93 24%	132 35%	79 21%
3. Я постоянно пытаюсь улучшить свое текущее положение	4,36 (1,23)	3 1%	9 2%	21 6%	53 14%	109 29%	112 29%	73 19%

Источник: составлено автором.

Результаты оценки «систематическое определение целей» представлены в таблице 4. Результаты показывают, что более половины респондентов согласились или точно согласились с тем, что они систематически обдумывают важные решения относительно того, чего они хотят достичь (41% + 21% = 62%), они в целом осознают свои цели в процессе принятия решения (35% + 22% = 57%) и стараются четко определить их перед выбором (34% + 20% = 54%).

Таблица 4

Частота ответов на вопрос «систематическое определение целей»

Утверждения	Среднее значение	Частота ответов						
		Данные отсутствуют	"1"	"2"	"3"	"4"	"5"	"6"
1. Я стараюсь четко определять свои цели перед выбором	4,45 (1,27)	10 3%	14 4%	16 4%	44 12%	89 23%	131 34%	76 20%
2. В целом я осознаю свои цели в процессе принятия решения	4,53 (1,19)	2 1%	8 2%	17 4%	37 10%	102 27%	132 35%	82 22%
3. При принятии важных решений я систематически обдумываю, чего я хочу достичь	4,58 (1,18)	1 0%	9 2%	17 4%	33 9%	86 23%	154 41%	80 21%

Источник: составлено автором.

Результаты оценки «систематическое выявление информации» представлены в таблице 5. Результаты показывают, что больше половины респондентов согласились или были категорически согласны с тем, что они активно ищут информацию для улучшения процесса принятия решений (37% + 19% = 56%). Чуть меньше половины респондентов согласились или были категорически согласны с тем, что они систематически собирают информацию, имеющую отношение к принятию решения (34 % + 15 % = 49 %), и перепроверяют источники информации перед принятием решения (29 % + 18 % = 47 %).

Таблица 5

Частота ответов на вопрос «систематическое выявление информации»

Утверждения	Среднее значение	Частота ответов						
		Данные отсутствуют	"1"	"2"	"3"	"4"	"5"	"6"
1. Я активно ищу информацию, чтобы улучшить процесс принятия решений	4,45 (1,23)	1 0%	10 3%	18 5%	50 13%	87 23%	141 37%	73 19%

2. Я систематически собираю информацию, имеющую отношение к принятию решений	4,27 (1,27)	4 1%	13 3%	28 7%	46 12%	103 27%	128 34%	58 15%
3. Я дважды проверяю источники информации, чтобы быть уверенным в том, что у меня есть достоверные факты, прежде чем принимать решения	4,24 (1,34)	2 1%	15 4%	33 9%	47 12%	103 27%	112 29%	68 18%

Источник: составлено автором.

Результаты оценки «систематического поиска альтернатив» обобщены в Таблице 6. Результаты показывают, что чуть более трети респондентов согласились или были категорически согласны с тем, что они отлично умеют выявлять возможности (29 % + 8 % = 37 %) и систематически используют свои цели для создания альтернатив (29 % + 7 % = 36 %). Менее половины респондентов согласились или были категорически согласны с тем, что они умеют находить пути достижения своих целей (31 % + 14 % = 45 %).

Таблица 6

Частота ответов на вопрос «систематический поиск альтернатив»

Утверждения	Среднее значение	Частота ответов						
		Данные отсутствуют	"1"	"2"	"3"	"4"	"5"	"6"
1. Я умею выявлять возможности	4,09 (1,14)	7 2%	11 3%	20 5%	69 18%	130 34%	112 29%	31 8%
2. Я систематически использую свои цели для создания альтернатив	4,11 (1,07)	7 2%	7 2%	24 6%	54 14%	152 40%	109 29%	27 7%
3. Я умею находить пути достижения своих целей	4,34 (1,13)	10 3%	6 2%	19 5%	47 12%	126 33%	117 31%	55 14%

Источник: составлено автором.

Результаты оценки «использование радаров решений» представлены в таблице 7. Результаты показывают, что более половины респондентов согласились или категорически согласились с тем, что они тщательно обдумывают, как лучше принять решение (36% + 22% = 58%), тщательно обдумывают, когда они принимают то или иное решение (34% + 22% = 56%), учитывают будущие события в своих текущих решениях (38% + 17% = 55%), и очень хорошо осознают свой мыслительный процесс в процессе принятия решения (35% + 16% = 51%).

Таблица 7

Частота ответов на вопрос «использование радаров решений»

Утверждения	Среднее значение	Частота ответов						
		Данные отсутствуют	"1"	"2"	"3"	"4"	"5"	"6"
1. Я тщательно обдумываю, когда принимаю то или иное решение	4,48 (1,26)	4 1%	11 3%	21 6%	39 10%	93 24%	130 34%	82 22%
2. Я учитываю будущие события при принятии текущих решений	4,32 (1,38)	4 1%	23 6%	24 6%	39 10%	81 21%	143 38%	66 17%
3. Я хорошо осознаю свой мыслительный процесс в ситуации принятия решения	4,36 (1,19)	2 1%	6 2%	31 8%	36 9%	112 29%	134 35%	59 16%
4. Я тщательно обдумываю, как лучше принять то или иное решение	4,58 (1,14)	5 1%	6 2%	16 4%	33 9%	101 27%	137 36%	82 22%

Источник: составлено автором.

В Таблице 8 представлены средние баллы по оценке каждого проактивного принятия решений для представителей поколения Z в Казахстане, а на Рисунке 1 наглядно показаны средние баллы. Данные показатели свидетельствуют о том, что молодые люди имеют низкий уровень «проявления инициативы» - средний балл 3,79 и не сильны в «систематическом выявлении альтернатив» - средний балл 4,18. Они гораздо лучше справляются с «систематическим определением целей» - средний балл 4,52, «использованием радаров решений» - средний балл 4,43, и «стремлением к совершенствованию» - средний балл 4,40.

Таблица 8

Средние баллы по параметрам проактивного принятия решений

Измерения проактивного принятия решений	Среднее значение	СО
Проявление инициативы (ПИ)	3,79	1,39
Стремление к совершенствованию (СКС)	4,40	1,23
Систематическое определение целей (СОЦ)	4,52	1,21
Систематический поиск информации (СПИ)	4,32	1,28
Систематическое определение альтернатив (COA)	4,18	1,12
Использование радаров решений (ИРР)	4,43	1,25

Источник: составлено автором.

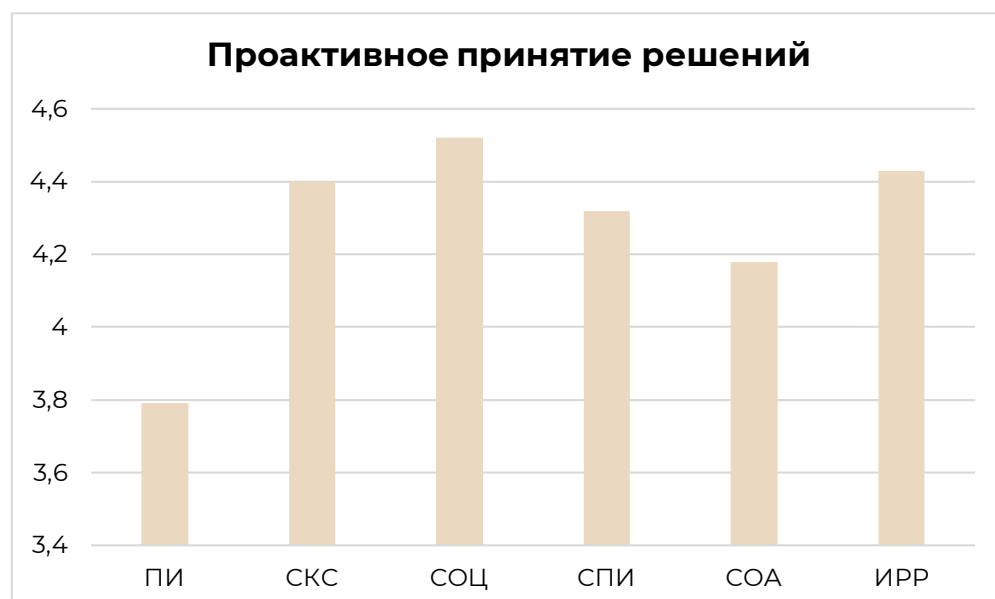


Рис. 1. Средние баллы по измерениям проактивного принятия решений.
Источник: составлено автором.

ОБСУЖДЕНИЕ

Проактивное принятие решений предполагает непрерывное изучение внешней среды для выявления потенциальных возможностей и угроз, увязывание их с существующими целями и задачами, сбор и анализ имеющейся информации, выработку альтернатив и разработку стратегий по их устранению задолго до их возникновения. Проактивное принятие решений зачастую считается более эффективным, чем пассивное и реактивное, по нескольким причинам. Оно обеспечивает стратегическое преимущество, поскольку позволяет использовать возможности и снижать риски до того, как они полностью материализуются. Проактивные решения дают больше контроля над ситуацией. Предвидя потенциальные проблемы и заранее принимая меры, можно эффективнее влиять на результаты. Зачастую проще и дешевле с точки зрения времени и ресурсов решать проблемы до их возникновения, а не заниматься ими, когда они уже возникли. Проактивность в принятии решений часто приводит к укреплению стабильности в долгосрочной перспективе. Заранее продумывая и предвидя возможные результаты, можно разработать более надежные решения, которые позволят справиться с проблемами в будущем. Отвечая на чрезвычайные ситуации или неожиданные события, можно испытать сильный стресс. Принятие решений заранее помогает снизить вероятность негативных сюрпризов, что в конечном итоге снижает уровень стресса и создает более стабильную рабочую атмосферу.

В данном исследовании проактивное принятие решений представителями поколения Z в Казахстане оценивалось с помощью многомерной шкалы Дж.Зиберта и Р.Кунца [9]. Шкала предназначена для оценки двух проактивных черт личности и четырех проактивных когнитивных навыков индивидов в принятии решений. Две проактивные черты личности включают в себя «проявление инициативы» и «стремление к совершенствованию». Четыре проактивных когнитивных навыка включают «систематическое определение целей», «систематическое определение альтернатив», «систематический поиск информации» и «использование радара решений».

Результаты исследования показали, что в среднем молодые люди в

Казахстане имеют низкий уровень «инициативности». Они предпочитают ждать, а не проявлять инициативу самостоятельно. Результаты исследования показали, что в среднем молодые люди в Казахстане не сильны в «систематическом определении альтернатив». Лишь чуть более трети респондентов определяют возможности и систематически используют свои цели для создания альтернатив.

В то же время результаты исследования показывают, что в среднем молодые люди в Казахстане гораздо лучше справляются с «систематическим определением целей». Более половины из них знают, чего они хотят достичь, прежде чем выбирать между альтернативами. Молодые люди в Казахстане в среднем также хороши в «использовании радара решений». Более половины из них тщательно обдумывают, когда им нужно принять решение, и учитывают будущие события. Они также в среднем преуспевают в «стремлении к совершенствованию». Около половины из них стараются улучшить свою жизнь или ситуацию.

Результаты исследования дали противоречивые результаты в отношении «систематического выявления информации». С одной стороны, молодые люди в Казахстане в среднем активно ищут информацию, чтобы улучшить процесс принятия решений. С другой стороны, они не всегда перепроверяют источники информации, чтобы быть уверенными в том, что имеют правильные факты перед принятием решений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты данного исследования позволили изучить проактивное принятие решений представителями поколения Z в Казахстане. Самому старшему представителю поколения Z в 2024 году исполнится 27 лет, а самому младшему - 12. Поколение Z скоро унаследует бразды правления от предыдущих поколений. Таким образом, мы можем рассматривать поколение Z как будущих политических и бизнес-лидеров Казахстана.

Понимание процессов принятия решений политическими и деловыми лидерами в Казахстане крайне важно для их коллег в России. Казахстан имеет протяженную границу с Россией, что делает его важным соседом, влияющим на геополитическую динамику России в Центральной Азии. Россию и Казахстан связывают обширные экономические, политические и стратегические связи. Обе страны участвуют в торговле и инвестиционной деятельности, способствуя взаимному экономическому развитию. Понимание того, как принимаются решения в Казахстане, помогает российскому бизнесу оценить риски, определить возможности и наладить эффективные партнерские отношения с казахстанскими партнерами. Казахстан имеет значительное влияние в Центральной Азии - регионе, имеющем стратегическое значение для России. Обе страны тесно сотрудничают по вопросам безопасности, включая борьбу с терроризмом и региональную стабильность, для противодействия общим вызовам и угрозам. Политические и деловые решения, принимаемые в Казахстане, могут влиять на динамику развития региона, включая безопасность, торговлю и экономическое сотрудничество. Понимание этих решений позволяет России поддерживать свое влияние и интересы в более широком регионе Центральной Азии. Россия и Казахстан сотрудничают на различных международных площадках, таких как Евразийский экономический союз (ЕАЭС) и Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ).

Результаты данного исследования показывают, что будущие лидеры Казахстана хотят улучшить свое положение. Они знают, чего хотят, и готовы собирать информацию, необходимую для принятия решения. Однако

они не всегда проверяют надежность источников информации. Будущие лидеры России должны быть готовы помочь своим коллегам из Казахстана в сборе и проверке информации, которая используется для принятия решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Consultant Plus. Agreement About Eurasian Economic Union. Astana city. May 29, 2014. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения: 17.04.2024).

2. The Collective Security Treaty. Tashkent city. May 15, 1992. URL: <https://odkb-csto.org/countries/kazakhstan/#loaded> (дата обращения: 21.04.2024).

3. Embassy of the Russian Federation in the Republic of Kazakhstan. Reference information about the Republic of Kazakhstan. Embassy of the Russian Federation in the Republic of Kazakhstan. URL: https://rfembassy.ru/lm/dvustoronnie_otnosheniya/rossiya-kazakhstan/respublika_kazakhstan/ (дата обращения: 26.04.2024).

4. Frese M., Kring W., Soose A., Zempel J. Personal initiative at work: Differences between East and West Germany // Academy of Management Journal. 1996. No 39. P. 37-63. DOI: 10.2307/256630.

5. Schwarzer R. The proactive attitude scale (PA scale). URL: http://userpage.fu-berlin.de/~health/pa_scale.htm (дата обращения: 28.04.2024).

6. Keeney R.L. Value-focused thinking. A path to creative decision-making. 1992. Cambridge, Mass. London: Harvard University Press.

7. Frese M., Fay D. Personal initiative: An active performance concept for work in the 21st century // Research in Organizational Behavior. 2001. No 23. P. 133-187. DOI: 10.1016/S0191-3085(01)23005-6.

8. Bateman T.S., Crant J.M. The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates // Journal of Organizational Behavior. 1993. No 14. P. 103-118. DOI: 10.1002/job.4030140202.

9. Siebert J., Kunz R. Developing and validating the multidimensional proactive decision-making scale // European Journal of Operational Research. 2016. No 249(3). P. 864-877. DOI: 10.1016/j.ejor.2015.06.066.

10. Iyengar S.S., Wells R.E., Schwartz B. Doing better but feeling worse. Looking for the «best» job undermines satisfaction // Psychological Science. 2006. No 17. P. 143-150. DOI: 10.1111/j.1467-9280.2006.01677.x.

Об авторе:

Фролова Юлия - доктор делового администрирования, доцент кафедры менеджмента, факультет бизнеса имени Бэнга, Университет КИМЭП, 050000, Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Абая 2.

ORCID ID: 0000-0001-6273-8404

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: исследование не имело спонсорской поддержки.

Для цитирования: Фролова Ю. Проактивное принятие решений поколением Z в Казахстане // Международный бизнес. 2024. № 1(7). С. 53-62

Подано к публикации: 13.05.2024 г.

Принято к публикации: 11.05.2024 г.

КИТАЙСКИЙ РЫНОК ЛЮЦЕРНЫ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Бай Етун

Ли Ан

Китайская академия наук

Аннотация

В настоящее время Китай и Россия наращивают взаимодействие по разным направлениям, в том числе в области сельского хозяйства. В Китае наблюдается большой спрос на люцерну. Однако из-за природно-географических (ограниченная площадь для выращивания) и социально-политических условий Китай не может достичь самообеспечения. В настоящее время на китайском рынке импорта люцерны доминируют США и Испания, а российская люцерна только начинает появляться на нем. Данная статья знакомит с перспективами экспорта российской люцерны в Китай и предлагает некоторые рекомендации для российских компаний. Китай и Россия обладают стратегическими возможностями для всестороннего сотрудничества и имеют большой потенциал для взаимодействия в области сельского хозяйства. В Китае наблюдается высокий спрос на высококачественную люцерну. Однако из-за природных географических и социально-политических условий Китай имеет ограниченную площадь для выращивания люцерны и плохие почвенные условия. Местное производство люцерны также не имеет преимуществ с точки зрения качества и цены. В настоящее время на китайском рынке импорта люцерны доминируют США и Испания, а Россия только начинает поставлять ее на китайский рынок. В данной статье анализируется спрос на люцерну в Китае, особенности ее производства, способы импорта и причины абсолютного доминирования люцерны из США на китайском рынке. В статье также представлены перспективы экспорта российской люцерны в Китай и предлагаются некоторые рекомендации для российских компаний в части улучшения качества, снижения стоимости транспортировки, создания торговой марки, эффективной отраслевой ассоциации для качественного послепродажного обслуживания и доступа к рыночной информации.

Ключевые слова

Люцерна, сельское хозяйство, Китай, Россия, международная торговля, животноводство.