

в повному кольорі, присвячуючи весь свій вільний час саморозвитку і допомоги ближнім.

Список використовуваної літератури

1. Donn Draeger. Classical Budo. The Martial Arts and Ways of Japan. – 2 изд. – Weatherhill, 2007. – Т. 2. – 128 с.
2. Fu Zhongwen. Mastering Yang Style Taijiquan. – Berkeley, California: Blue Snake Books, 1996, 2006.
3. Antony Karasulas Zaimokuza reconsidered: the forensic evidence, and classical Japanese swordsmanship (англ.) // World Archaeology,. – 2004.–Iss. 36.– No. 4. – P. 507-518.

УДК 338.48-52(510)

**Глагола К.
Касинець О. В.**

*Мукачівський державний університет
м. Мукачево
1954otokar@gmail.com*

БАЗОВА СТРАТЕГІЧНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ СПОРТИВНОГО ТУРИЗМУ ФУЧЖАНЬ

У китайському ушу існує поширена думка про те, що Шаолінь сформував «зовнішні» і «жорсткі» стилі, а Удань - «внутрішні» і «м'які». За приблизними підрахунками, на сьогоднішній день Уданшаньське ушу налічує понад 60 стилів кулачного бої із застосуванням кількох десятків видів зброї. Потім, формуючи кластер у нього входять учасники виробничої індустрії. Представники шкіл Уданшань активно співпрацюють з владою автономних районів (АР) та місць центрального підпорядкування провінції Хубей, маючи розвинену мережу шкіл у: АР Цзінмень; АР Цзінчжоу; АР Шиянь. Більшість учасників кластеру (шкіл) діють як «сімейні підприємства» (при цьому їх управління здійснюється через сімейну концепцію, що орієнтована на формування особливого характеру взаємозв'язків співробітників). Організація співпраці у межах самого кластеру має риси союзу і групи. Слід зазначити, що

сімейно-орієнтоване управління школи Уданшань, як у і минулому, було сформовано за моделлю управління державою.

Так, главою держави був імператор, а вся держава вважалася однією великою родиною. Імператор і чиновники багато в чому були зрівняні, але всі отримані чиновниками блага визначалися імператором.

Крім того модель орієнтована на родинні зв'язки та диференційований підхід до винагороди і дисциплінарних стягнень (щодо співробітників, членів їх сімей та сторонніх працівників).

Від'ємною рисою школи Уданшань є не тільки розвинена дивізійна система підпорядкування за районами провінції Хубей, але і специфічна управлінська ідеологія, які у комплексі формують унікальну стратегічну модель розвитку спортивного туризму школи Уданшань, що сформувалася на фоні доволі специфічного стилю життя ченців Уданшань. Ці ченці вели ізольований стиль життя в долині від мирян, і твердо дотримувалися позиції ненападу, тому головною метою їх стратегії став самозахист. До конкурентного бою представники менеджменту вступають тільки в критичній ситуації, вважаючи за краще, при цьому діяти розумом, а не за допомогою сили (такий стиль управління сформувався на фоні того, що більшу частину часу ченці проводили в медитативних практиках). Базова стратегія, якої дотримувалася Уданшаньська школа, полягала в терпінні та вичікуванні. Даоські ченці нерідко просто брали противника «змором», чекаючи, коли той сам розкриє свої «карти» і відкриє «слабкі місця».

Так, у 1999 р. відомий китайський економіст та політик виділив базову стратегічну модель спортивного туризму школи Уданшань, яка пізніше отримала назву Фучжань. Так, Фучжань орієнтована на використання помилок конкурента, що ідентифікуються як ряд стратегічних ходів, до яких відносять:

- ходи орієнтовані на «все і відразу» - коли конкурент виявляє свою нездатність зробити вибір між кількома варіантами дій, що призводить до присвоєння однаково високих пріоритетів всім без винятку стратегічним

завданням; при цьому конкурент автоматично попадає у пастку розпорошення стратегічних зусиль, ресурсів та стає вразливим для миттєвої атаки;

- ходи Шомен Осау від найбільшого конкурента (результат такої стратегічної дії має для конкурента найбільш негативні наслідки, оскільки не зважає свої шанси на перемогу, а отже буде мати фінансові збитки);

- ходи «бою на кількох фронтах», а саме на кількох сегментах ринку або з кількома конкурентами одночасно. Так, у межах стратегії Фучжань, щоб конкурент потрапив у цю стратегічну пастку, необхідно знайти потенційних союзників у боротьбі з ним так, щоб конкурент відкрив стратегічну боротьбу на кількох фронтах, одночасно розпорошуючи свої зусилля;

- ходи «все для всіх», тобто коли конкурент робить спробу охопити всі сегменти споживача його послуг, канали продажів екіпірування та спортивного одягу, спортивних турів або кілька географічних зон розвитку, одночасно, то наслідок таких дій – це фінансова слабкість конкурента;

- ходи «шагуа», тобто такі, що характеризуються низькою ймовірністю для вдалої реалізації задумів. Це виявляє вибір вкрай завищених прагнень, що їх неможливо вдало реалізувати у повній мірі. Ресурси та стратегічні зусилля максимально мобілізуються не залишаючи простору для маневру у випадку конкурентної атаки Фучжань;

- ходи посередності, зокрема, конкурент вибудовує дії на самих звичайних галузевих стратегіях, які не відрізняються від стратегії інших їх конкурентів. Це дозволяє досить точно спрогнозувати майбутні ходи конкурента, та звести їх ефективність до нуля [1; 2].

За логікою Фучжань - треба вичікувати, коли застосувавши неефективні ходи конкурент накопичить слабкості, що зроблять його вкрай вразливим для стратегії нападу, які диференціюються у розрізі підтипів: наступ, обхід с флангів і партизанська війна [1]. Першочергове завдання - визначити місце конкурента у матриці (у якому квадраті він перебуватиме) окреслити його слабкості, і обрати свою стратегію поведінки (у т.ч. сфокусувати сили, щоб завдати удару по слабкому місцю).

Вихідним пунктом Фучжань є думка, що найкраща конкурента війна - це така війна, яка дає максимум вигоди при мінімальній шкоді.

Ця думка знаходить яскраве вираження у працях Се Фучжань. Так, науковець вважає «верхом неосвіченості та недалекоглядності» жалкувати кошти та зусилля на організацію «стратегічних пасток», або, інакше кажучи, вступати в конкурентну війну або вести таку війну наосліп, піддаючи свій бізнес ризику великих і непотрібних витрат [1].

Базовим у такій війні має бути прагнення захистити свій бізнес від розорення і отримати не розореного супротивника [1]. Така філософія характерна для військових і політичних філософів Китаю. Конкурентна війна для Се Фучжань – «на другорядному місці».

До неї вдаються, коли іншого виходу немає «той, хто вміє вести конкурентну війну, підкорює конкурентів не борючись. Хто це вміє, той вміє зберегти в цілості об'єкт завоювання» [1].

Характерним прикладом такої стратегії школи Уданшань було поглинення у 2000-х р. шкіл Туйшо у повіті Цзюнь, що орієнтувалися на тренувальну вправу, яка застосовується в тайцзицюань для розвитку чутливості. Зокрема, у бою туйшоу спортсмени повинні без використання захоплень і ударів змусити противника вийти за межі кола або впасти на землю. Зберігши ідею Туйшоу, вона була перетворена на один з напрямків школи Уданшань.

Список використаних джерел

1. Дудников Г.В. Специфика китайского стиля управления: сравнение с японским и американским менеджментом / Г.В.Дудников// Восток. Афро-Азиатские общества: история и современность. – 2011. - №4. – С.111-120.
2. Масааки Имаи. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний/ Масааки Имаи; Пер. с англ. — М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. — 274 с.