

УДК 339.137.2

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВМЕСТНОГО ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНАХ

Латкин А.П., Ли Сяотао

*ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»,
Владивосток, e-mail: 1615922017@qq.com*

Одним из приоритетов современного этапа международного сотрудничества является развитие совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства. Особенно благоприятные предпосылки для его успешной реализации существуют в приграничных регионах России и КНР, в частности в российском Приморье. В статье приводятся результаты теоретического обобщения подходов отечественных и зарубежных авторов к формированию понятийного аппарата конкурентного потенциала предприятия во всем многообразии его видов. В статье представлен обзор определений, сделанных российскими исследователями за последние 10 лет с анализом различных точек зрения, а также результаты собственных исследований факторов, влияющих на конкурентный потенциал совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства. Существенным вкладом авторов в теорию конкуренции является предложенная классификация этих факторов по экономическому, социально-культурному, политическому, инновационному и экологическому признакам. На этой основе и с учетом выявленных недостатков существующего в настоящее время методического инструментария исследования конкурентного потенциала авторами предложена усовершенствованная модель его оценки применительно к лечебно-оздоровительным услугам в условиях распространения COVID-19. По мнению авторов, её практическое использование позволит значительно улучшить государственное регулирование процессов развития совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства в приграничных регионах.

Ключевые слова: совместное предпринимательство, лечебно-оздоровительные услуги, конкуренция, конкурентный потенциал, факторы влияния, классификация, оценка, методический инструментарий, модель

STUDY OF THE COMPETITIVE POTENTIAL OF JOINT MEDICAL AND HEALTH BUSINESS IN BORDER REGIONS

Latkin A.P., Li Xiaotao

Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, e-mail: 1615922017@qq.com

One of the priorities of modern international cooperation is the development of alternative health and wellness entrepreneurship. Particularly favorable prerequisites for its successful implementation are in the border regions of Russia and China, in particular, in the Russian Primorye. In the article, when using the results of a theoretical generalization of the approaches of domestic and foreign authors to the formation of the conceptual apparatus of a competitive related enterprise in all its variety of types. The article presents an overview of the definitions made by Russian researchers over the past 10 years with an analysis of various points of view, as well as the results of their own research on factors affecting the competitive potential of a joint medical and recreational business. A significant contribution of the authors to the theory of competition is the proposed classification of these factors by economic, socio-cultural, political, innovative and environmental characteristics. On this basis and taking into account the identified shortcomings of the currently existing methodological tools for the study of competitive potential, the authors proposed an improved model for its assessment in relation to medical and wellness services in the conditions of the spread of COVID-19. According to the authors, its practical use will significantly improve the state regulation of the development of joint health-improving entrepreneurship in the border regions.

Keywords: joint venture, medical and health services, competition, competitive potential, influence factors, classification, assessment, methodological tools, model

Современный этап международного сотрудничества, особенно в условиях распространения во всех странах мира коронавирусной инфекции «COVID-19», обуславливает необходимость развития совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства. Высокая динамика этого процесса характерна для приграничных регионов России и КНР, в том числе для российского Приморья. За последние 10 лет здесь создано большое количество совместных лечебно-оздоровительных учреждений с широким спектром услуг вы-

сокотехнологичной восточной медицины. В этот же период значительно увеличилось количество жителей приграничных дальневосточных регионов, выезжающих на лечение в страны Восточной Азии, такие как Сингапур, Таиланд, Вьетнам, Республика Корея и Китай.

Закономерным следствием такой тенденции является усиление фактора межстрановой конкуренции за рынки сбыта лечебно-оздоровительных услуг при необходимости объективной оценки их конкурентного потенциала.

Исходя из этого авторы настоящей статьи представили результаты исследования, в ходе которого достигалась цель теоретического обобщения подходов к формированию понятийного аппарата конкурентного потенциала предприятия во всем многообразии его видов и на этой методологической основе разработки модели его оценки для совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства.

Материалы и методы исследования

Материалы исследования основаны на научных работах таких авторов, как Е.В. Романенко, Ю.М. Малахов, L. Altnay, M. Kozak, M. Luštický, P. Štumpf, B. Moon, A.J. Jonathan, J.B. Cobbs, B.A. Turner, A. Seytkazieva, G. Zhunisbekova, A. Tazabekova и др. В работе применялись следующие методы: обобщение, сравнение, анализ, классификация, синтез и пр.

Результаты исследования и их обсуждение

Исследованию проблем формирования конкурентного потенциала предприятия, в частности, посвящены научные труды таких отечественных и зарубежных авторов, как О.В. Колбина, К.В. Кошман, В.Г. Крючков, В.В. Литовченко, Г. Минцберг, Е.В. Сибирская, М.А. Хижина, М.В. Ходжич, М.А. Чекалина, З.Ш. Чермит, Л.Ф. Шайбакова и др. Однако в настоящее время в экономической литературе нет единого подхода к разработке методологических и методических основ формирования и использования конкурентного потенциала предприятия, отсутствует действенный механизм его стратегического планирования для завоевания и поддержки желаемых конкурентных позиций предприятия на целевых рынках.

Рассмотрим понятие конкурентного потенциала в первую очередь (табл. 1).

Таблица 1

Обзор определений понятия «конкурентный потенциал»

Автор	Год	Определение
Черная И.П. [1]	2009	Конкурентный потенциал – это совокупности конкурентных ресурсов и сформированных или формирующихся конкурентных преимуществ
Чуйкин А.М. [2]	2011	Конкурентный потенциал – комплекс способностей, компетенций и ресурсов, позволяющих организации разрабатывать, реализовывать и обновлять конкурентоспособную бизнес-модель
Серебряков С.Н. [3]	2012	Конкурентный потенциал – суммарные возможности компаний получить дополнительные конкурентные преимущества
Гринчель Б.М. [4]	2014	Под конкурентным потенциалом подразумевается совокупность конкурентных преимуществ и привлекательных характеристик региона, которые способствуют эффективному использованию имеющихся и привлечению внешних ресурсов и выделяют регион среди других субъектов конкуренции по его возможностям для эффективного социально-экономического развития
Неживенко Е.А., Головихин С.А., Неживенко Г.В. [5]	2020	Конкурентный потенциал региона – совокупность возможностей обеспечивать высокую конкурентную позицию среди других регионов за счет концентрации экономической мощи, сформированности средств адаптации и быстроты приспособления к изменениям конкурентной среды, развитости способности к достижению высоких социально-экономических результатов, которыми обладает регион как подсистема социально-экономической системы страны и которые могут способствовать опережению регионов-конкурентов в формировании и использовании реальных и потенциальных конкурентных преимуществ в краткосрочной и долгосрочной перспективе
Генералова С.В. [6]	2019	Конкурентный потенциал малого и среднего предприятия – это его потенциальная способность разрабатывать, производить, реализовывать конкурентоспособную продукцию, т.е. товары, превосходящие по качественно-ценовым характеристикам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей
Малахов Ю.М. [7]	2020	Конкурентный потенциал предприятия – количественный критерий, формируемый на основе внутренних и внешних конкурентных возможностей хозяйствующего субъекта, которые, в свою очередь, обеспечивают фирме конкурентные преимущества перед другими экономическими субъектами

Окончание табл. 1

Романенко Е.В. [8]	2020	Конкурентный потенциал малого бизнеса – способность к формированию комбинации комплементарных ресурсов и процессов в соответствии с переменами в бизнес-среде. Он характеризует новое качественное состояние, возникающее в результате взаимодействия двух составляющих – ресурсов и способностей субъектов малого бизнеса к изменениям, создавая некоторую модель поведения, позволяющую использовать ресурсные возможности для достижения конкурентных преимуществ
Щеглакова А.В., Гаврилова Э.Н. [9]	2021	Конкурентный потенциал представляет собой организационно-экономическую структуру, которая включает совокупность маркетинговых производственно-технических, инновационно-инвестиционных, трудовых, организационных, финансовых возможностей и ресурсов ИТ-предприятия для достижения конкурентных преимуществ на внешних рынках

Таблица 2

Виды конкурентного потенциала в современной научной литературе

Автор	Год	Виды конкурентного потенциала
Ерохина Д.В., Галушко Д.В. [10]	2006	Конкурентный потенциал предприятия: – Рыночный потенциал – Производственный потенциал – Финансовый потенциал – Организационный потенциал – Инновационный потенциал – Сбытовой потенциал – Социальный потенциал
Андреев А.Г. [11]	2004	Конкурентный потенциал предприятия: – Производственный потенциал – Социальный потенциал – Научно-технический потенциал – Инновационный потенциал – Рыночно-сбытовой потенциал – Организационно-управленческий потенциал – Финансово-экономический потенциал
Гринчель Б.М. [4]	2013	Конкурентный потенциал региона: – Экономический потенциал – Социально-культурный потенциал – Экологический потенциал – Политический потенциал – Информационный потенциал – Рекреационный потенциал – Интеллектуальный и научно-технический потенциал
Неживенко Е.А., Головихин С.А., Неживенко Г.В. [5]	2020	Конкурентный потенциал региона: – Экономический потенциал – Инновационный потенциал – Человеческий потенциал – Инфраструктурный потенциал
Аренков И.А., Салихова Я.Ю., Гаврилова М.А. [12]	2011	Конкурентный потенциал предприятия: – Маркетинговый потенциал – Рыночный потенциал – Инновационный потенциал – Творческий потенциал – Ресурсный потенциал
Малахов Ю.М. [7]	2020	Конкурентный потенциал предприятия: – Внешние возможности: – Рыночный потенциал – Внутренние возможности: – Маркетинговый потенциал – Инновационный потенциал – Творческий потенциал – Ресурсный потенциал

Таким образом, в целом понятие конкурентного потенциала современными авторами рассматривается с различных точек зрения. Важно отметить, что во всех определениях авторов подчеркнуты два аспекта – у субъекта есть ресурсы и субъект способен к изменениям. Также авторами зачастую выделяется, что конкурентный потенциал представляет собой совокупность самих ресурсов и возможностей их использования. Именно этим и определяется конкурентный потенциал.

Отдельно важно понимать, какие виды конкурентного потенциала закладывают различные авторы в своих моделях, которые представлены в табл. 2.

Таким образом, исследования показывают, что в настоящий момент понятие конкурентного потенциала стало более узким, чем 10 лет назад, так как сейчас стали появляться отдельные понятия рыночного потенциала, маркетингового потенциала, инновационного потенциала, творческого потенциала и ресурсного потенциала, которые включают другие составляющие, которые раньше выделялись в отдельные.

Далее, чтобы выстроить новую модель оценки конкурентного потенциала, необходимо определить, какие факторы могут сказываться на различных элементах конкурентного потенциала. В рамках настоящей статьи

исследуется вопрос оценки конкурентного потенциала для совместного предпринимательства на рынке лечебно-оздоровительных услуг. В связи с этим большое значение приобретает рассмотрение факторов, влияющих именно на этот специфичный рынок. Как было доказано в предыдущих исследованиях, сейчас он имеет максимально высокую перспективность [13]. В данном случае важно понимать, что совместное предпринимательство предполагает организацию бизнеса либо на базе уже существующего предприятия страны, в котором будет строиться бизнес, либо на базе нового предприятия [14].

На рис. 1 приведена классификация факторов, влияющих на конкурентный потенциал совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства.

На основе проведенного авторами исследования различных источников: научных статей, новостной информации, результатов интервью с собственниками лечебно-оздоровительных предприятий – было сформировано представление о факторах, влияющих на развитие конкурентного потенциала этих предприятий. Как можно увидеть из рис. 1, большое значение должно быть отведено экологическим факторам, так как не все территории подходят для оказания качественно-лечения и оздоровления населения.



Рис. 1. Классификация факторов, влияющих на конкурентный потенциал совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства

Источник: разработано авторами

Таблица 3

Обзор современных моделей оценки конкурентного потенциала

Автор	Название модели	Год	Общая характеристика
Романенко Е.В. [8]	Ресурсно-динамический подход	2020	Выделяет следующие ресурсы: базовые, специфические, обеспечивающие, стратегические. Суть подхода: изучаются взаимосвязи различных показателей с каждой из указанных выше групп под влиянием внешних факторов
Малахов Ю.М. [7]	Модель оценки конкурентного потенциала в туризме	2020	В данной модели выделяются показатели под каждый из составляющих элементов конкурентного потенциала: маркетинговые, рыночный, ресурсный, творческий, инновационный. На каждую группу показателей влияют внутренние и внешние возможности
Altnay L., Kozak M. [15]	Модель конкурентоспособности «бабочки»	2021	Авторы рассматривают модель факторов, влияющих на конкурентный потенциал: эффект «бабочки» COVID-19, бифуркационные события, поведение потребителей и производителей на рынке, самоорганизация, ориентированная на здоровье и безопасность, развитая система органов здравоохранения
Luštický M., Štumpf P. [16]	Агрегированная модель конкурентоспособности дестинации	2021	Авторы выводят взаимосвязь влияния стейкхолдеров на внешние факторы, влияющие на конкурентный потенциал территории
Moon B. [17]	Модель оценки конкурентного потенциала через инновационный потенциал	2022	Автор в своей работе проводит исследования влияния внешнего финансирования НИОКР через гранты, что способствует развитию конкурентного потенциала. Тем самым автор определяет инновационную составляющую как важнейшую в конкурентном потенциале
Jonathan A.J., Cobbs J.B., Turner B.A. [18]	Модель спонсорства	2016	Авторы в своей статье рассматривают оценку развития конкурентного потенциала через влияние спонсорства на развитие предприятия на рынке. Было доказано, чем больше спонсоры участвуют в развитии ресурсов предприятия, тем больше отдача конкурентного потенциала
Seitkazieva A., Zhunisbekova G., Tazabekova A. [19]	Модель интеллектуального потенциала территории	2018	Авторы доказывают, что интеллектуальный потенциал является одним из важнейших элементов конкурентного потенциала

Источник: составлено авторами.

В современных теоретических исследованиях представлено большое количество литературы, посвященной вопросам оценки конкурентного потенциала, и построены различные теоретические модели, обобщенный обзор которых представлен в табл. 3.

Представленные модели оценки конкурентного потенциала используют совершенно различные подходы к учету различных факторов. Однако схожесть данных моделей определяется в первую очередь пониманием всеми авторами, что на конкурентный потенциал оказывают сравнительно большое воздействие внешние факторы.

Исследование современных моделей оценки конкурентного потенциала позволило определить, что большинство из них являются сложными в практическом ис-

пользовании. С учетом этого наиболее приемлемой можно считать модель Ю.М. Малахова, составляющие конкурентного потенциала в которой взаимосвязаны между собой, а удельное воздействие каждой из них на результирующий конкурентный потенциал будет различным в зависимости от особенностей рынка, на котором функционирует предприятие, и от принципа хозяйственной деятельности последнего.

Модель достаточно адаптивна к использованию, так как не требует для её использования значительной информационной базы, создание которой в ныне существующих условиях низкой прозрачности функционирования совместных лечебно-оздоровительных предприятий составляет особую проблему.

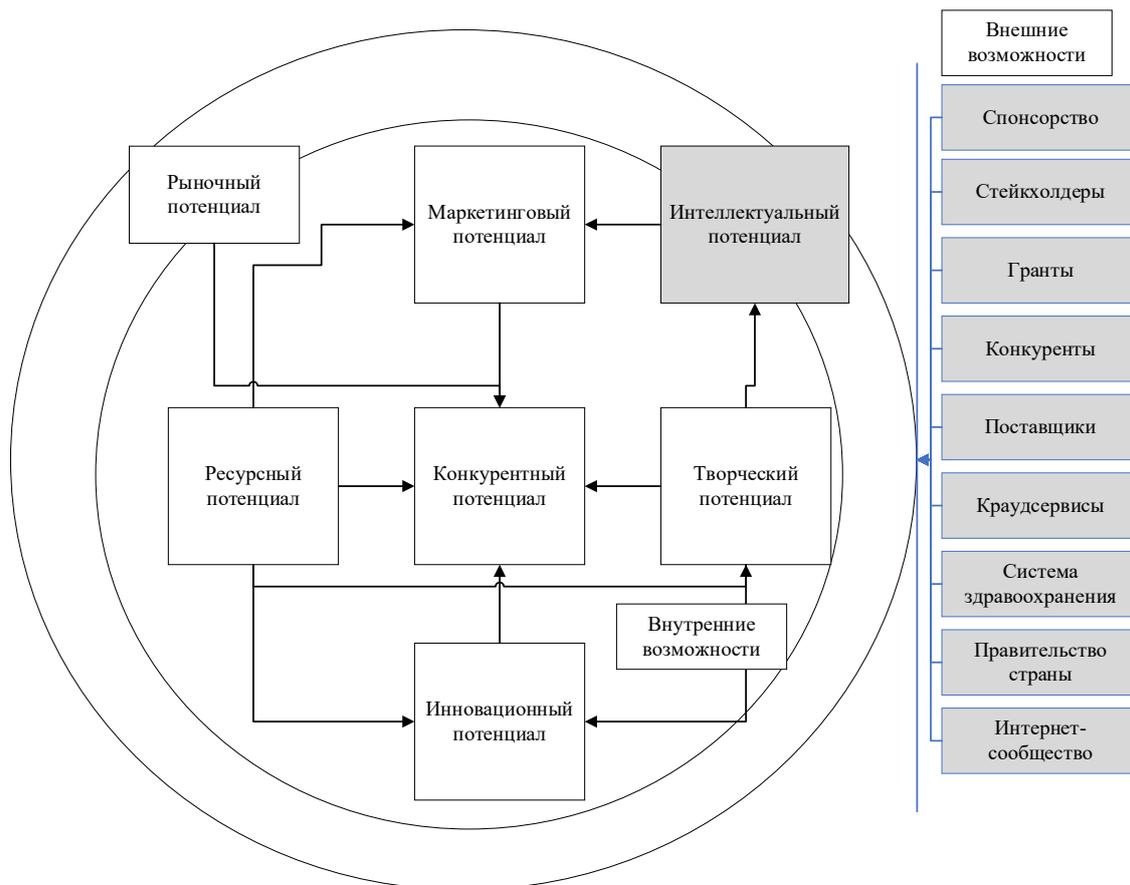


Рис. 2. Усовершенствованная модель оценки конкурентного потенциала
 Источник: разработано авторами

Оценка конкурентного потенциала, как продолжение оценки конкурентоспособности, определяется различными подходами.

На рис. 2 приведена усовершенствованная и дополненная модель оценки конкурентного потенциала, которая подходит для различных отраслей экономики.

Представленная модель универсальна и может быть использована любым предприятием. Однако в рамках исследования совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства (СЛОП) данная модель имеет свои особенности.

Особенность данной модели для рынка лечебно-оздоровительных услуг заключается в первую очередь в наличии внешних факторов в области здравоохранения, на которые повлиять сам бизнес не в состоянии. В частности, в текущих условиях распространенности COVID-19 развитие совместного предпринимательства на рынке лечебно-оздоровительных услуг принимает другую форму, чем для обычного бизнеса. Так, например, население России

становится более заинтересованным в традиционной китайской медицине. С другой стороны, к особым факторам организации совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства также следует отнести географическую близость стран-партнёров, что подтверждается реальной практикой последних лет в приграничном Приморском крае.

Заключение

В целом в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что организация совместного лечебно-оздоровительного предпринимательства имеет свои специфические особенности, что усложняет оценку его конкурентного потенциала. Разработанные к настоящему времени модели решения данной задачи не имеют единой интерпретации в современном мировом научном сообществе. Такая ситуация обусловила необходимость совершенствования наиболее приемлемой для специфики совместного лечебно-оз-

доровительного предпринимательства модели Ю.М. Малахова. Усовершенствованный и представленный в настоящей статье вариант позволяет успешно решать обозначенную проблему в целях создания конкурентных на рынке лечебно-оздоровительных услуг совместных предприятий и улучшения процессов государственного регулирования их деятельности в приграничных регионах.

Список литературы

1. Чёрная И.П. Проблемы оценки и использования конкурентного потенциала приграничного региона в региональной политике устойчивого развития // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 1. С. 40–51.
2. Чуйкин А.М. Методологические основы исследования стратегического потенциала организаций // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2011. № 3. С. 17–28.
3. Серебряков С.Н. К вопросу развития конкурентного потенциала интегрированной бизнес-группы: ценностный подход // Российское предпринимательство. 2012. № 15. С. 60–64.
4. Гринчель Б.М. Конкурентный потенциал и конкурентная привлекательность региона // Регион: экономика и социология. 2013. № 3 (79). С. 96–110.
5. Неживенко Е.А., Головихин С.А., Неживенко Г.В. Конкурентный потенциал региона: понятие и количественная оценка // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 10 (444). С. 39–49.
6. Генералова С.В. Стратегия управления конкурентным потенциалом малых и средних предприятий // Гуманитарный научный журнал. 2019. № 1. С. 5–10.
7. Малахов Ю.М. Взаимосвязь конкурентного потенциала предприятия с уровнем его конкурентоспособности // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2020. № 3 (43). С. 9–15.
8. Романенко Е.В. Оценка конкурентного потенциала малого бизнеса: ресурсно-динамический подход // Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. 2020. С. 121–125.
9. Щеглакова А.В., Гаврилова А.В. Пути повышения конкурентного потенциала корпорации ИТ-отрасли // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. 2021. № 2 (37). С. 104–109.
10. Ерохин Д.В., Галушко Д.В. Теоретические основы оценки конкурентного потенциала промышленного предприятия // Вестник Брянского государственного технического университета. 2006. № 4 (12). С. 76–81.
11. Андреев А.Г. Конкурентный потенциал компании. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. С. 48.
12. Аренков И.В., Салихова Я.Ю., Гаврилова М.А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегия развития // Проблемы современной экономики. 2011. № 4 (40). С. 120–125.
13. Голобоков А.С., Бубнов В.В. Совместное предпринимательство как ключевой фактор приграничного сотрудничества Приморского края России и Северо-востока КНР // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. № 1 (18). С. 30–32.
14. Латкин А.П., Корнейко О.В., Ли С. Стратегия развития индустрии здравоохранения Китая // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 1 (34). С. 185–188.
15. Altinay L., Kozak M. Revisiting destination competitiveness through chaos theory: The butterfly competitiveness model. *Journal of Hospitality and Tourism Management*. 2021. No. 49. P. 331–340.
16. Luštický M., Štumpf P. Tourism Management Perspectives. *Tourism Management Perspectives*. 2021. No. 38. P. 1–15.
17. Moon B. Unleash liquidity constraints or competitiveness potential: The impact of R&D grant on external financing on innovation. *European Research on Management and Business Economics*. 2022. Vol. 28. Is. 3. P. 1–10.
18. Jonathan A.J., Cobbs J.B., Turner B.A. Evaluating sponsorship through the lens of the resource-based view: The potential for sustained competitive advantage. *Business Horizons*. 2016. Vol. 59. Is. 2. P. 163–173.
19. Seitkazieva A., Zhunisbekova G., Tazabekova A. Intellectual potential as a key factor of the region's competitiveness. *IFAC-PapersOnLine*. 2018. Vol. 51. Is. 30. P. 177–180.