Осипчук Л. Рев’ю**[​](https://textbook.edu.goit.global/lms-python-homework/uk/docs/programming-core/hw-01/" \l "%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0-%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BBi%D0%BA%D0%B0%D1%86i%D1%8F-1-%D1%80%D0%B5%D0%B2%D1%8E" \o "Direct link to heading)** МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СТАРТАП ПРОЄКТІВ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ІГОР

У науковій публікації «Моделі Розвитку Стартап Проєктів На Основі Теорії Ігор»авторів В.В. Морозов, О.О. Мезенцева, М.В. Проскурін з *Київського національного університету ім. Тараса Шевченка,* булозапропоновано підхід використання теорії ігор для аналізу взаємного впливу трьох зацікавлених сторін (власника, користувача (клієнта) та розробника) для гнучкого визначення стратегії взаємодії на основі цінової політики, обсягу та вартості подальшої розробки програмного забезпечення для ІТ-продуктів та вимог лояльних клієнтів.

Основною метою даної публікації було обґрунтування та розробка моделей оцінки динамічної взаємодії сторін для досягнення оптимального виграшу компанії, а основним завданням - оптимальна побудова такої стратегії поведінки на ринку, щоб якомога швидше досягти точки беззбитковості, зробивши її основою при прийнятті управлінських рішень.

Автори наводить ряд особливостей, таких як:

- використання методу побудови переговорних множин для оцінки конкурентної позиції

підприємства запропоновано вперше;

- створення набору даних переговорів – це відтворення гри з ненульовою сумою;

- відповідність реальним ринковим умовам, що робить цей підхід актуальним для цього дослідження.

Цікавим є те, що використовуючи побудовані математичні описи трьох ключових зацікавлених сторін, авторам вдалося розробити модель їх взаємодії та взаємовпливу на основі ігрових ситуацій та провести експериментальне моделювання з допомогою програмних кодів з використанням бібліотек Python для дослідження запропонованих ситуацій. Для опису такої спільної гри була використана спрощена модель компанії для чого були використані збалансовані показники зростання вартості учасників гри, які визначають деякі «середні» вартісні показники.

В результаті розглянуті моделі та методи моделювання були використані у процесі прийняття рішень для розробки міжнародного продукту SaaS для оптимізації маршруту. Ці методи допомогли компанії створити продукт, який має цінність для логістичних компаній (просте та ефективне планування, управління та виконання поставок), залучити більше нових клієнтів та зберегти існуючих. Водночас зросли доходи не лише компанії власника стартапу, а й двох інших груп зацікавлених сторін (клієнтів та розробників).

Загалом використаний підхід виявився ефективним і практичним. Автори бачать його

розвиток у подальших дослідженнях зі збільшенням цифрового маркетингу, фінансів, досліджень та кількості зацікавлених сторін, наприклад, у галузі розробок тощо.