Рев’ю. Діденко В.В.**МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СТАРТАП ПРОЄКТІВ**

**НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ІГОР**

**Вступ**

В сучасному світі ІТ-стартапи є не лише символом інноваційності, але й предметом великого ризику. Їхнім основними викликами є нестабільність фінансів та надзвичайно висока ймовірність невдачі. Відповідно до досліджень, 90% нових стартапів зазнають невдачі, нагадуючи про необхідність пошуку нових підходів у стратегіях розвитку.

Одним із потенційних варіантів для вирішення цих проблем є застосування теорії ігор у контексті аналізу взаємодії різних учасників ринку. Це дозволяє розглядати ситуацію як гру, де кожен крок має свої наслідки, а вибір стратегій базується на урахуванні дій інших гравців. Такий підхід дозволяє ефективно вибудовувати стратегії та тактики управління процесами розвитку проєктів, сприяючи вибору оптимальних шляхів розвитку ІТ-продуктів.

Авторський колектив, використовуючи теорію ігор, зосереджується на моделюванні взаємодії ключових зацікавлених сторін, таких як власники, користувачі (клієнти) та розробники. Це дослідження має на меті визначення ефективних стратегій взаємодії та розвитку стартап-проєктів, що є критично важливим для успіху в сучасному конкурентному середовищі.

**Методологія**

Методологія, яка використовується у даному дослідженні, ґрунтується на загальнонауковому аналітичному підході. Мета роботи полягає у розробці моделей оцінки динамічної взаємодії трьох основних видів зацікавлених сторін у ІТ-проєктах. Оцінювання цієї взаємодії здійснюється за допомогою методу, що базується на теорії ігор.

Для досягнення поставлених цілей були сформульовані такі завдання:

* Ідентифікація основних зацікавлених сторін та складових елементів управління розвитком комерційних продуктів ІТ-проєктів.
* Побудова концептуальної моделі ігрової взаємодії зацікавлених сторін на основі інформаційної взаємодії.
* Формальний опис елементів та побудова математичної моделі процесу взаємодії ключових зацікавлених сторін з подальшим дослідженням отриманої моделі.
* Моделювання, аналіз отриманих результатів та формулювання основних висновків.

**Результати**

У результаті дослідження було виявлено, що застосування теорії ігор дозволяє краще розуміти динаміку конкуренції, співпраці та стратегічних виборів у сфері стартапів. Автори проаналізували різні сценарії і показали, які стратегії можуть призвести до успіху або невдачі.

**Використання теорії ігор в ІТ**: вказує на важливість теорії ігор як інструменту для аналізу та вдосконалення взаємодії між споживачами, власниками та розробниками ІТ-продуктів. Цей підхід дозволяє враховувати різні цілі та стратегії учасників у вирішенні ключових проблем.

**Моделювання гри в розвитку ІТ-стартапів**: може бути корисним для виявлення точок компромісу та спільного розвитку ІТ-продукту між різними зацікавленими сторонами. Це може допомогти вирішити проблеми, пов'язані зі збитками на початковому етапі стартапу.

**Бізнес-модель SaaS та її коригування**: Має проблеми високого ризику та має великі початкові витрати в бізнесі SaaS. Пропонує коригування моделі з урахуванням потреб не тільки клієнтів, але й розробників та власників, що є важливим аспектом у досягненні успіху у цій галузі.

**Кооперативна гра та автоматизація рішень**: розглядає можливість моделювання взаємодії як кооперативну гру з ненульовою сумою, що спрощує управління стартап-проєктами у сфері SaaS. Автоматизація рішень є ключовим елементом для швидкого досягнення точки беззбитковості та оптимального розвитку бізнесу.

В цілому, дослідження пропонує цікаві підходи до аналізу та вирішення проблем в ІТ-сфері, особливо в контексті розвитку стартапів та бізнесу SaaS

**Ключові інсайти**

Одним із ключових висновків є те, що ефективне управління стартапом вимагає глибокого розуміння гри між учасниками ринку, включаючи конкурентів, клієнтів та партнерів. Також, виявлено, що успішні стратегії часто враховують не тільки технічні аспекти, а й соціальні та емоційні фактори.

**Висновки**

Стаття заслуговує на увагу як для наукової спільноти, так і для практикуючих менеджерів у сфері стартапів. Вона підкреслює важливість застосування теорії ігор для розуміння та управління стратегічними виборами у бізнесі.

Основні висновки з дослідження:

* **Підхід теорії ігор для аналізу взаємодії сторін:** Використання теорії ігор для аналізу впливу власника, користувача (клієнта) та розробника допомогло визначити стратегії взаємодії на основі цінової політики та вимог клієнтів.
* **Розвиток стартапу:** Розширені функції та залучення більше одноразових клієнтів сприяли розвитку стартапу та збільшенню потоку доходів.
* **Концептуальна модель:** Виявлені структурні компоненти та взаємозв’язки утворили основу для концептуальної моделі "зростаючий конус" для складних ІТ-продуктів.
* **Моделювання та аналіз:** Експериментальне моделювання дозволило дослідити взаємодію сторін, перевірити кореляції та використати ці дані для прийняття рішень у розробці продукту SaaS.
* **Практична ефективність:** Використаний підхід виявився ефективним і практичним, забезпечивши зростання доходів і покращення взаємодії зі зацікавленими сторонами.
* **Напрямки подальшого розвитку:** Є потенціал для подальших досліджень у цифровому маркетингу, фінансах та розробці, що може допомогти розширити застосування цього підходу в інших галузях.