

VI межвузовская научная студенческая конференция

Приветствуем

участников

конференции

VI межвузовская научная студенческая конференция

**«КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ:
СПОСОБЫ ДОСТИЖЕНИЯ,
СРАВНИТЕЛЬНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА И
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ»**

МЭБИК, 2006

**Стратегические
взаимодействия и их влияние
на конкурентоспособность**
(на примере политических и
внутривузовских взаимодействий)

© Кликунов Н.Д

Стратегия... Что это?

- **Стратегия** – это описание способов, которыми компания, предприниматель, муниципалитет, регион или страна намеревается достичь сравнительных преимуществ.
- Стратегия описывает **действия**, цель которых изменить соотношение сил в свою пользу и сделать вас сильнее относительно конкурентов.

Стратегические взаимодействия

- **Народная теорема (folk theorem)** – долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество возможно только при полной реализации своих собственных интересов
- *Ошибка в недооценке противника:* не пытайтесь даже подумать, что Ваш оппонент, соперник, коллега глупее Вас.

Анализ стратегических взаимодействий

Элементы формализации:

- Определение типа взаимодействий (игр)
- Определение участников взаимодействий
- Определение выигрышей в результате взаимодействий
- Определение правил игры и возможных исходов

Типы стратегических взаимодействий

- **Игры с нулевой суммой** (проблема дележки пирога) – пример: распределение бюджетных потоков при принятии бюджета)
- **Кооперативные игры** (проблема эффективной кооперации) – пример: открытие нового торгового центра в г. Курске

Типы стратегических взаимодействий

- **Динамические игры** – предполагают последовательность ходов игроков

Примеры: крестики-нолики, шахматы, компьютерные игры-стратегии

- **Статические игры** – предполагают одномоментность ходов игроков

Примеры: выборы в депутаты Курской областной Думы, «несколько женихов и одна девушка», компьютерные игры-стрелялки,

Участники политических взаимодействий

Акторы (простая группировка):

- Власть – власть;
- Власть – бизнес;
- Бизнес - бизнес

Участники политических взаимодействий (расширенная группировка):

- Федеральная власть – региональная власть
- Региональная власть – местная власть
- Региональная власть – местный бизнес
- Региональная власть – региональный бизнес
- Местный бизнес – местный бизнес
- Региональный бизнес – региональный бизнес
- Региональный бизнес – местный бизнес

Участники внутривузовских взаимодействий

Простая группировка:

- Преподаватели – студенты
- Преподаватели – преподаватели
- Студенты - студенты

Участники внутривузовских взаимодействий

(расширенная группировка)

- Студенты старших курсов – студенты младших курсов
- Преподаватели – студенты младших курсов
- Преподаватели – студенты старших курсов
- Преподаватели дисциплин циклов СД и ОПД – преподаватели дисциплин циклов ЕН и ГСЭ
- Администрация – студенты младших курсов
- Администрация - студенты старших курсов
- Администрация - преподаватели дисциплин циклов СД и ОПД
- Администрация - преподаватели дисциплин циклов ЕН и ГСЭ

Идея !!!

От эффективности взаимодействия различных игроков (акторов) зависит конкурентоспособность...

в нашем анализе:

- Курского региона
- Курского института менеджмента, экономики и бизнеса

Правила игры:

1. Правило первого хода:
 - Последовательность ходов игроков
 - Одновременность ходов игроков
2. Наказание за нарушение правил игры и выигрыш от соблюдения правил (доминирующие практики ведения дел, обычаи делового оборота, **организационная культура** и проч.)
3. Возможность кооперации игроков

Упрощения моделей:

1. Абстрактность выигрышей и проигрышей
2. Симметричность
3. Ситуация «2х2»: два участника взаимодействия и два варианта решения.

Проблемы:

1. Как определить - какой тип игры доминирует?
2. Как выбрать оптимальную стратегию?
3. Что эффективнее: конфликты или кооперация?

Равновесие в играх:

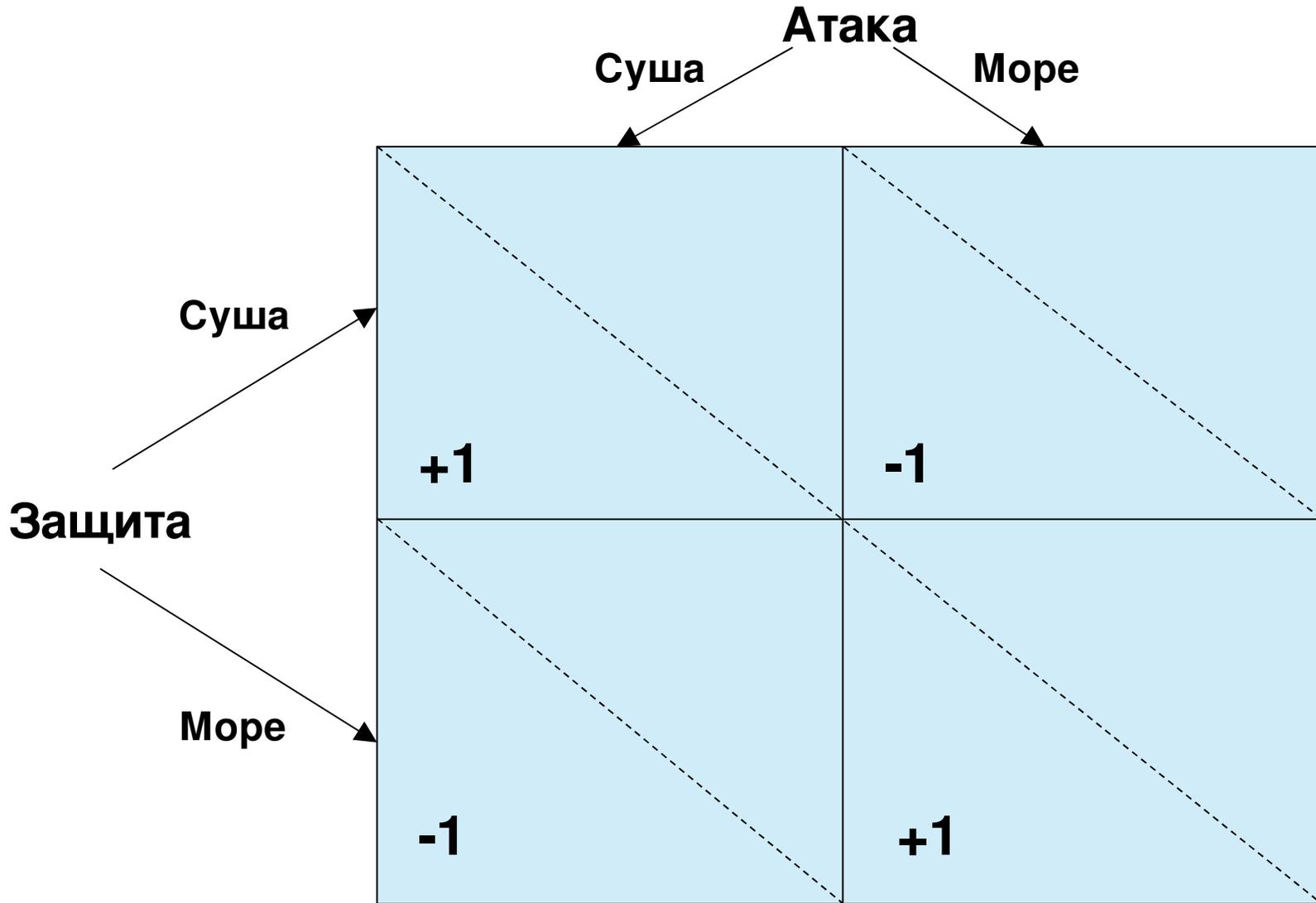
Доминирующая стратегия – действия, которые игроку выгодно предпринимать независимо от ответа противника, коллеги или оппонента (проверочное слово «по любому»).

Равновесие по Джону Нэшу – ситуация, при которой ни у одного из участников взаимодействия нет стимулов к изменению своего поведения.

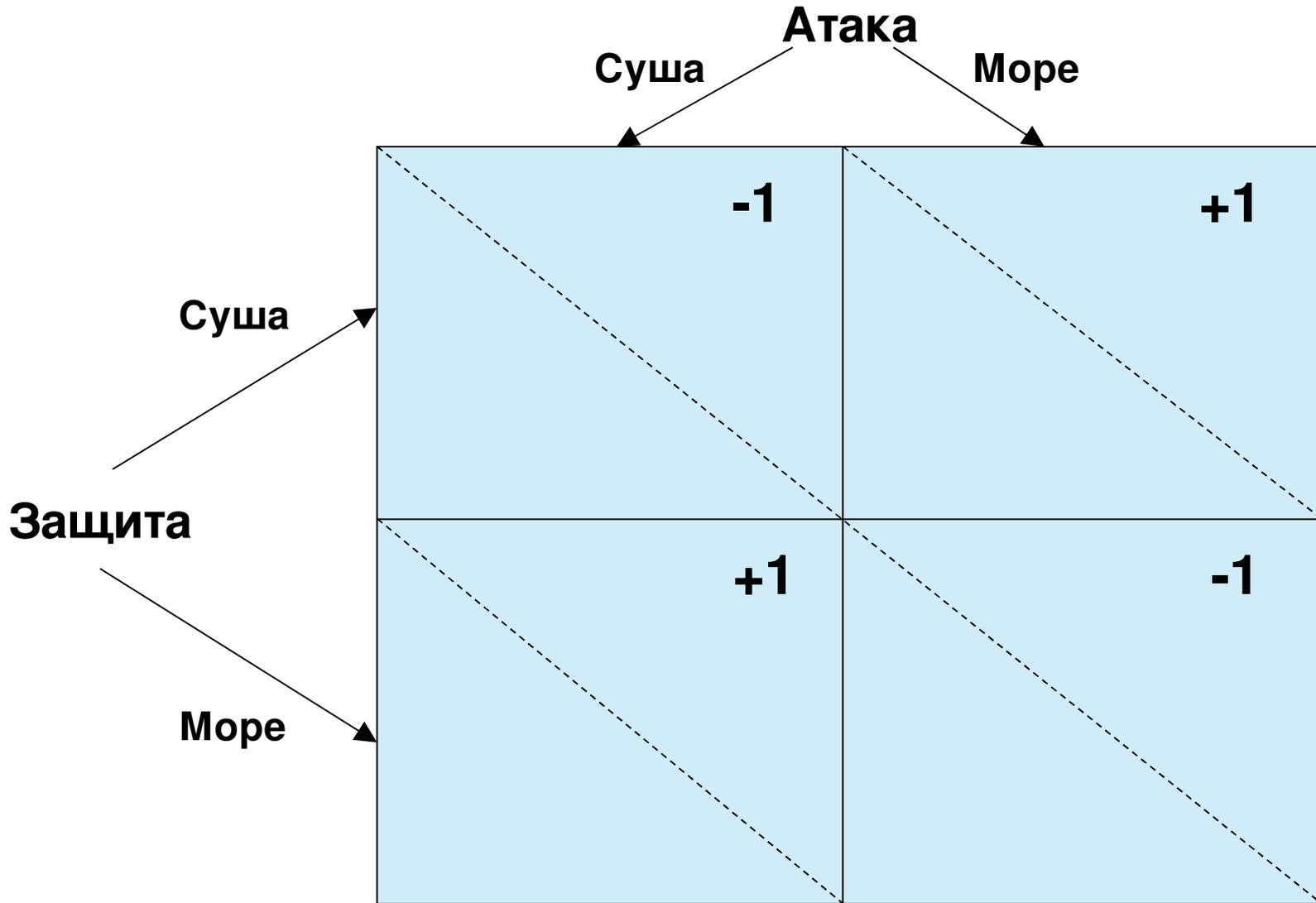
4 основных типа стратегий:

1. Игра «Суша-море»
2. Игра «Цыпленок»
3. Игра «Взаимность»
4. Игра «Дилемма узника»

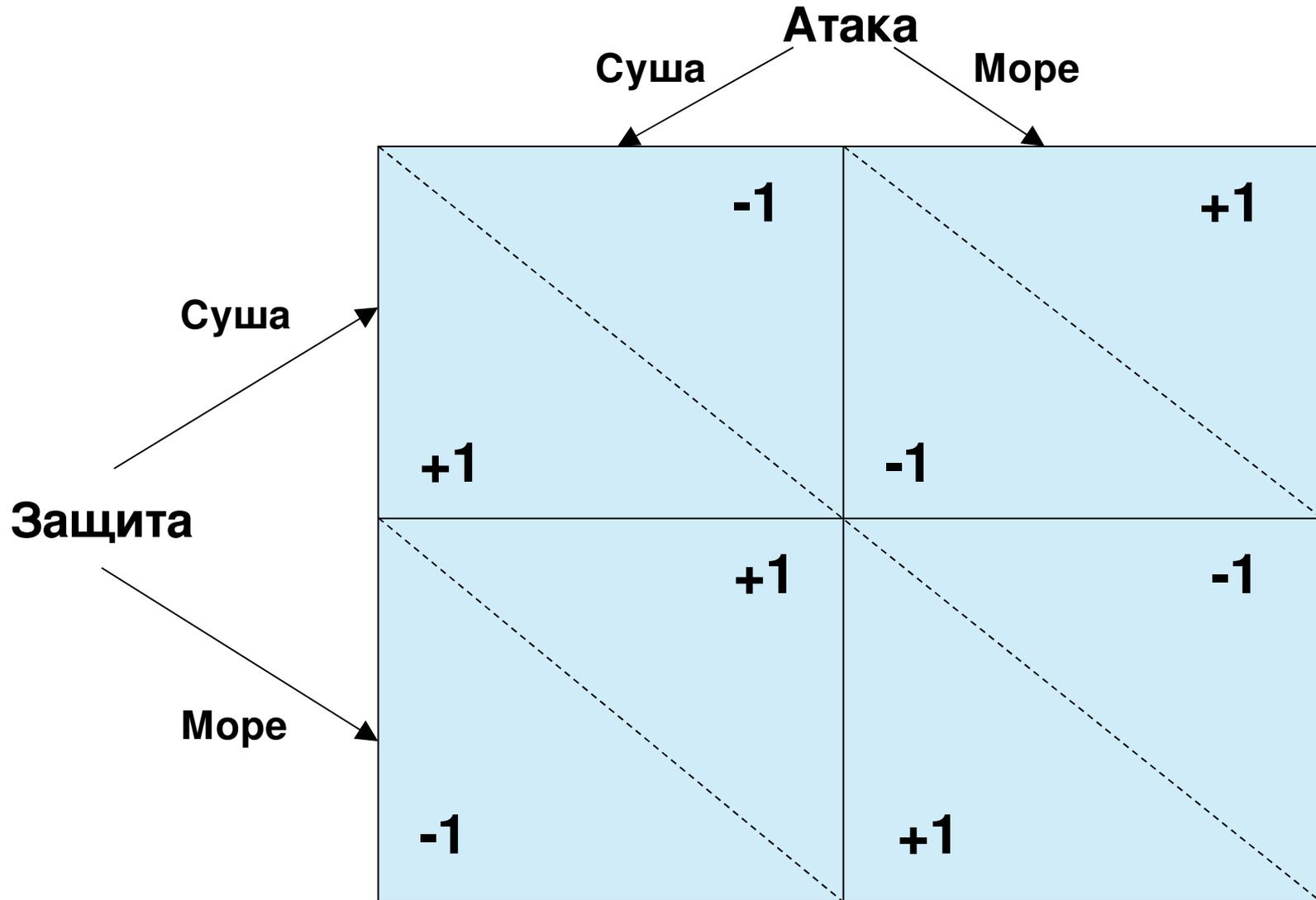
«Суша – море»



«Суша – море»



«Суша – море»



Выводы по игре «Суша-море»:

1. Равновесия по Нэшу не существует, поведения игрока в полной мере определяется поведением оппонента
2. «Ты меня не трогай, я тебя не трону»
3. Преимущество защищающейся стороны
4. Выигрыш атаки возможен только при внезапном нападении (одномоментность игры и отсутствие возможности для эффективного отпора)

Тип стратегического взаимодействия в игре «Суша-море»:

Политические взаимодействия:

- Местная власть – местный бизнес
- Региональная власть – региональный бизнес (частично)

Внутривузовские взаимодействия:

1. Преподаватели (ОПД и СД) – преподаватели (ГСЭ и ЕН)
2. Преподаватели – студенты старших курсов (частично)

«Цыпленок»

		1-й цыпленок	
		Защита	Нападени е
2-й цыпленок	Защита	+10	0
	Нападени е	+25	-100

«Цыпленок»

		1-й цыпленок	
		Защита	Нападени е
2-й цыпленок	Защита	+10	+25
	Нападени е	0	-100

The diagram shows a 2x2 payoff matrix for a game between two chickens. The matrix is light green with dashed diagonal lines. Arrows point from labels to the corresponding rows and columns.

- Top row: 1-й цыпленок (Chicken 1)
- Bottom row: 2-й цыпленок (Chicken 2)
- Left column: Защита (Defense)
- Right column: Нападени е (Attack)

Payoffs:

- (1-й цыпленок, Защита) vs (2-й цыпленок, Защита): +10
- (1-й цыпленок, Нападени е) vs (2-й цыпленок, Защита): +25
- (1-й цыпленок, Защита) vs (2-й цыпленок, Нападени е): 0
- (1-й цыпленок, Нападени е) vs (2-й цыпленок, Нападени е): -100

«Цыпленок»

		1-й цыпленок	
		Защита	Нападени е
2-й цыпленок	Защита	+10 +10	+25 0
	Нападени е	+25 0	-100 -100

Выводы по игре «Цыпленок»

1. Преимущество первого хода
2. Два возможных равновесия по Нэшу
3. Возможность коллапса при одномоментном нападении друг на друга

Тип стратегического взаимодействия в игре

«Цыпленок»:

Политические взаимодействия:

1. Федеральная власть – региональная власть
(причем смена ролей со сменой режима Ельцина на режим Путина)
2. Региональная власть – местный бизнес

Внутривузовские взаимодействия:

5. Студенты старших курсов – студенты младших курсов
6. Администрация – преподаватели (ГСЭ и ЕН)

«Взаимность»

Ссора Муж Мир

Ссора
Жена

Мир

	Ссора	Мир
Ссора	+5	+7
Мир	0	+10

«Взаимность»

Муж
Ссора Мир

Жена
Ссора Мир

	Ссора	+5	0
Жена	Мир	+7	+10

«Взаимность»

Ссора Муж Мир

Ссора
Жена
Мир

	Ссора	+5	0
Ссора	+5	+7	
Мир	0	+10	

Выводы по игре «Взаимность»

1. Выгодность кооперативного поведения и благожелательного первого хода.
2. Два равновесия по Нэшу, т.е. состояния «мир-мир», «война-война» являются устойчивыми.
3. Симметричность ответа как ключ к эффективному поведению

Тип стратегического взаимодействия в игре

«Взаимность»:

Политические взаимодействия:

- Местный бизнес – местный бизнес (раздел сфер влияния как территориальный, так и отраслевой)
- Местный бизнес – региональный бизнес (раздел сфер влияния как территориальный, так и отраслевой)

Внутривузовские взаимодействия:

- Администрация – студенты
- Преподаватели – студенты младших курсов (частично)

«Дилемма узника»

1-й дуополист

Договор Конфронтация

2-й дуополист

Договор Конфронтация

	Договор	Конфронтация
Договор	+50	-10
Конфронтация	+100	+5

«Дилемма узника»

1-й дуополист

Договор Конфронтация

	Договор	Конфронтация
Договор	+50	+100
Конфронтация	-10	+5

2-й дуополист

Договор

Конфронтация

«Дилемма узника»

1-й дуополист

Договор Конфронтация

	Договор	Конфронтация
2-й дуополист	Договор	Конфронтация
Договор	+50, +50	+100, -10
Конфронтация	+100, -10	+5, +5

Выводы по игре «Дилемма узника»

1. Наличие доминирующей стратегии – всегда конфронтация
2. Итоговое ухудшение благосостояния участников взаимодействия
3. При взаимном отказе от доминирующей стратегии улучшение положения для всех участников
4. Единственное равновесие по Нэшу

Тип стратегического взаимодействия в игре

«Дилемма узника»:

Политические взаимодействия:

- Местный бизнес – местный бизнес (Грешилов-Полторацкий)
- Региональный бизнес- региональный бизнес
- Региональная власть – региональный бизнес

Внутривузовские взаимодействия:

1. Администрация – преподаватели (СД и ОПД) (частично)
2. Преподаватели – студенты (частично)

Предварительные выводы исследования:

1. Доминирование некооперативных взаимодействий как в политике, так и во внутривузовских взаимодействиях
2. Наличие отрицательных внешних эффектов при кооперативном взаимодействии (кооперация за счет третьих лиц) в политических взаимодействиях
3. Государство и вузовская администрация как активный участник взаимодействий, а не арбитр, остающийся над схваткой

Проблемы, возникающие при последующих исследованиях:

1. Как определить какая игра?

(неверное восприятие, изначальный конфликт интересов, негативный опыт прошлых взаимодействий (path dependence) и т.д.)

2. Как добиться максимальной кооперации и минимальной конфронтации?

3. Какую роль в данных процессах могут играть третьи силы, в частности общественные организации, студенческое самоуправление, кафедры и иные политические и внутривузовские институты?

Выгоды от изучения стратегических взаимодействий

1. Повышение личной конкурентоспособности
2. Повышение конкурентоспособности организации, в которой Вы работаете или учитесь
3. Повышение конкурентоспособности региона, в котором Вы живете

Информация для последующих
контактов:

Кликунов Николай Дмитриевич – к.э.н.,
проректор МЭБИК по научной работе

E-mail: gmy@znanie.kurskcity.ru

Тел./факс: 52-00-90

Спасибо за внимание