



ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ: ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ

ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ – *PRISONER'S DILEMMA*

		Επιλογές Bonnie	
		Σιωπή	Προδοσία
Επιλογές Clyde	Σιωπή	Clyde – 1 χρόνος Bonnie – 1 χρόνος	Clyde – 3 χρόνια Bonnie – ελεύθερη
	Προδοσία	Clyde – ελεύθερος Bonnie – 3 χρόνια	Clyde – 2 χρόνια Bonnie – 2 χρόνια

ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ – *PRISONER'S DILEMMA*

Υπάρχει ΔΕΣΠΟΖΟΥΣΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ -> ΠΡΟΔΟΣΙΑ !

ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ – *GAME OF CHICKEN*

		Επιλογές A	
		Στροφή	Ευθεία
Επιλογές B	Στροφή	0,0	-4,4
	Ευθεία	4,-4	-10,-10

ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ – *GAME OF CHICKEN*

Έχει μεγάλη σημασία η ΔΕΣΜΕΥΣΗ του παίκτη !

ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ - Ο ΠΟΛΕΜΟΣ ΤΩΝ ΦΥΛΩΝ

		Επιλογές Α	
		Ποδόσφαιρο	Όπερα
Επιλογές Β	Ποδόσφαιρο	2,1	-1,-1
	Όπερα	-1,-1	1,2

ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ - *Ο ΠΟΛΕΜΟΣ ΤΩΝ ΦΥΛΩΝ*

	ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ		
ΑΝΤΑΓΩ- ΝΙΣΜΟΣ		ΜΙΚΡΗ	ΜΕΓΑΛΗ
	ΜΙΚΡΟΣ		Η ΜΑΧΗ ΤΩΝ ΦΥΛΩΝ
	ΜΕΓΑΛΟΣ	CHICKEN	ΤΟ ΔΙΛΗΜΜΑ ΤΟΥ ΦΥΛΑΚΙΣΜ.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ (ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ)

Στις αποφάσεις για τη διαχείριση της δυναμικότητας θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη και οι (πιθανές) κινήσεις των ανταγωνιστών.

Απλό παράδειγμα

Δύο κύριοι ανταγωνιστές στην αγορά

Πρέπει να πάρουν απόφαση αν θα αυξήσουν τη δυναμικότητά τους

Συνολική ζήτηση 100 000 μονάδες – μοιράζεται ισομερώς στους δύο

Δυναμικότητα: 50 000 μονάδες ο καθένας

Τιμή πώλησης προϊόντος: 100 χρημ. μονάδες

Κόστος παραγωγής: 50 χρημ. μον. /μονάδα προϊόντος Κέρδος κάθε επιχείρησης :
 $50\ 000 \times 50 = 2\ 500\ 000$

Πρόβλεψη ζήτησης για την επόμενη περίοδο: 150 000 μονάδες

Δυνατή αύξηση δυναμικότητας κατά 50 000 μονάδες

Τα κέρδη της επιχείρησής μας από την αύξηση ή όχι της δυναμικότητας εξαρτώνται από τις κινήσεις του ανταγωνιστή.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ (ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ)

		<i>Ο ανταγωνιστής</i>					
		Αύξηση			Όχι αύξηση		
<i>Εμείς</i>	Αύξηση	Περίσσια δυναμικότητα			Ισορροπία		
			Εμείς	Ο ανταγωνιστής		Εμείς	Ο ανταγωνιστής
		Ζήτηση	75 000	75 000	Ζήτηση	100 000	50 000
		Τιμή	85	85	Τιμή	90	90
	Κόστος	55	55	Κόστος	40	50	
	Κέρδος/μον.	30	30	Κέρδος/μον.	50	40	
	Συνολικό κέρδος	2 250 00	2 250 000	Συνολικό Κέρδος	5 000 00	2 000 000	
<i>Εμείς</i>	Όχι αύξηση	Ισορροπία			Λιγότερη δυναμικότητα		
			Εμείς	Ο ανταγωνιστής		Εμείς	Ο ανταγωνιστής
		Ζήτηση	50 000	100 000	Ζήτηση	50 000	50 000
		Τιμή	90	90	Τιμή	120	120
	Κόστος	50	40	Κόστος	50	50	
	Κέρδος/μον.	40	50	Κέρδος/μον.	70	70	
	Συνολικό Κέρδος	2 000 00	5 000 000	Συνολικό Κέρδος	3 500 00	3 500 000	

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ (ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ)

Αν νομίζουμε ότι ο ανταγωνιστής θα αυξήσει τη δυναμικότητά του

Αν εμείς αυξήσουμε τη δυναμικότητα

Κέρδος = 2 250 000

Αν εμείς δεν αυξήσουμε τη δυναμικότητα

Κέρδος = 2 000 000

Άρα, συμφέρει να αυξήσουμε τη δυναμικότητά μας

Αν νομίζουμε ότι ο ανταγωνιστής δεν θα αυξήσει τη δυναμικότητά του

Αν εμείς αυξήσουμε τη δυναμικότητα

Κέρδος = 5 000 000

Αν εμείς δεν αυξήσουμε τη δυναμικότητα

Κέρδος = 3 500 000

Άρα, συμφέρει να αυξήσουμε τη δυναμικότητά μας

Σε κάθε περίπτωση μας συμφέρει να αυξήσουμε τη δυναμικότητα.

Το ίδιο ισχύει και από την πλευρά του ανταγωνιστή (αν μπει αυτός στη θέση μας)