

Kapittel 14

Andre Emner: Litt spillteori

Oppdatert: 2022-04-06

Spillteori

Situasjoner der aktørene påvirker hverandres tilpasningsforhold.

To sentrale konsepter

- *Nash-likevekter*
 - En situasjon hvor ingen aktør har interesse av å endre egen tilpasning, gitt den andres tilpasning
- *Dominante strategier*
 - Dersom aktøren kommer best ut ved å velge denne strategien uavhengig av hva den andre aktøren gjør.

Eksempel 1: Fangens dilemma

Tabell 14.1 Eksempel på fangens dilemma (utfall er antall år i fengsel)

Person	Sluggern		
	Strategi	Holder tett	Tilstår
Slegga	Holder tett	1 / 1	0 / 5
	Tilstår	5 / 0	3 / 3

- Aktørene ønsker seg lavest mulig fengselsstraff.

Eksempel 2: Kartellsamarbeid

Tabell 14.2 Eksempel på gevinst ved kartellsamarbeid mellom to produsenter av oppdrettslaks

Selskap	Strategi	Flastadvåg laks	
		Holder avtalen	Bryter avtalen
Akvafarm	Holder avtalen	5000 / 6000	1000 / 8000
	Bryter avtalen	7000 / 2000	2500 / 3500

- Aktørene ønsker seg høyest mulig overskudd.

Eksempel 3: Reklamekampanje

Tabell 14.3 En spillsituasjon i forbindelse med en reklamekampanje

Selskap	Strategi	Akvafarm	
		Reklamekampanje	Ikke reklamekampanje
Flakstadvåg Laks	Reklamekampanje	100 150	75 175
	Ikke reklamekampanje	175 75	100 150

- Aktørene ønsker seg høyest mulig overskudd.

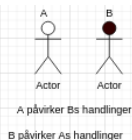
Appendiks (diagrammark benyttet under forelesning)

Spilteori:
 Situasjoner der aktorne påvirker hverandres tilpasningsforhold
 Spill kan ta form av
 Statistiske spill (vi ser på det i dag)
 Dynamiske spill (ser på dette under profilen økonomisk analyse)

To sentrale konsepter

Nash likevekt:
 En situasjon hvor ingen aktør har interesse av å endre egen tilpasning, gitt den andres tilpasning

Dominant strategi:
 Uansett hva den andre gjør, den beste strategien den enkelte kan følge



Antar: Ingen binde avtaler

Tabell 14.1 Eksempel på fangens dilemma (utfall er antall år i fengsel)

Person	Strategi	Sluggern	
		Holder tett	Tilstår
Slegges	Holder tett	1 / 1	5 / 0
	Tilstår	0 / 5	3 / 3

Nash likevekt

Antar: Ingen binde avtaler

Tabell 14.2 Eksempel på gevinst ved kartellsamarbeid mellom to produsenter av oppdrettslaks

Selskap	Strategi	Flakstadvåg laks	
		Holder avtalen	Bryter avtalen
Akvafarm	Holder avtalen	6000 / 5000	8000 / 1000
	Bryter avtalen	2000 / 7000	3500 / 2500

Starter opp igjen kl. 14:15

Antar: Ingen binde avtaler

Tabell 14.3 En spilsituasjon i forbindelse med en reklamekampanje

Selskap	Strategi	Akvafarm	
		Reklamekampanje	Ikke reklamekampanje
Flakstadvåg laks	Reklamekampanje	100 / 150	75 / 175
	Ikke reklamekampanje	175 / 75	100 / 150