



سلسلة تمارين في نظرية المباراة

التمرين الأول: مصنعين متخصصين في صناعة الألبسة يتنافسان من أجل طرح لباسين وكانت عمليات

المنافسة بينهما كما يلي :-

إذا طرح المصنع الاول البدلة (X1) وطرح المصنع الثاني البدلة (Y1) فإن ذلك يعني تحقيق نتيجة مالية قدرها -1 وحدة نقدية؛

-إذا طرح المصنع الاول البدلة (X1) وطرح المصنع الثاني البدلة (Y2) فإن ذلك يعني تحقيق نتيجة مالية قدرها (4) وحدة نقدية؛

-إذا طرح المصنع الاول البدلة (X2) وطرح المصنع الثاني البدلة (Y1) فإن ذلك يعني تحقيق نتيجة مالية قدرها (3) وحدة نقدية؛ -

إذا طرح المصنع الاول البدلة (X2) وطرح المصنع الثاني البدلة (Y2) فإن ذلك يعني تحقيق نتيجة مالية قدرها (-2) وحدة نقدية؛

المطلوب :- استنتج مصفوفة الدفع؟ -

-هل المباراة مستقرة وما هي قيمة المباراة؟

التمرين الثاني : تتنافس احدى الشركتان المدرجة في أحد البورصات العالمية و أمام كل شركة خيارات

استراتيجية كما هو مبين في الجدول التالي:

الشركة A / الشركة B	B ₁	B ₂	B ₃	B ₄
A ₁	4	-10	-15	20
A ₂	-3	-18	-7	-4
A ₃	5	-8	3	8
A ₄	4	-20	-6	-8
A ₅	-8	-12	-15	-10

المطلوب : تحديد استراتيجية كل شركة و قيمة اللعبة باستخدام طريقي الحذف و المختصرة

التمرين الثالث: في إطار المنافسة والصراع بين مؤسستي قديلة والقنطرة للمياه المعدنية في بسكرة، فإنهما

تستخدمان ثلاث استراتيجيات تسويقية: تنوع أحجام العبوات، توسيع قنوات التوزيع، وتكثيف الحملات الإعلانية، ونتيجة للجهود التسويقية، وبسبب المنافسة المحلية والوطنية، ووصول سوق المياه المعنية إلى

مرحلة التشبع، فإنه ليس أمام أي مهما إلا أن تكسب من الأخرى حجما من المبيعات، ومن أجل البحث عن الإستراتيجية التسويقية المثلى، قام مدير التسويق في مؤسسة قديلة بإعداد مصفوفة نتائج المنافسة التالية:

مؤسسة قنطرة/مؤسسة قديلة	Y_1	Y_2	Y_3
X_1	1	-2	6
X_2	-3	4	2
X_3	-1	-2	0

المطلوب:

1 استنتج من العبارة تحت خط في بداية التمرين نوع اللعبة.

2 إعداد مصفوفة النتائج بالنسبة لمؤسسة القنطرة.

3 اختزال مصفوفة النتائج لمؤسسة قديلة إلى أصغر حجم ممكن باستخدام قواعد الهيمنة،

4 بين أن اللعبة لا تقبل نقطة توازن؟ فسر ذلك استراتيجيا.

5 أوجد الاستراتيجية المختلطة ونتيجة اللعبة لكل مؤسسة. فسر النتائج استراتيجيا.

التمرين الرابع: قارب العقد بين إدارة شركة النورس وأحد الموزعين المعتمدين لديها على الانتهاء، مما

تطلب التفاوض على عقد جديد، وقد بدأ كل طرف يعد الاستراتيجية التي سيتبعها في التفاوض،

الاستراتيجيات المحتملة هي: العدائية والتشدد، الإقناع، الحلول القانونية، الحلول الوسطى. وكانت

مصفوفة الدفع لشركة النورس كما يلي:

الموزع/الشركة	B_1	B_2	B_3	B_4
A_1	20	15	12	35
A_2	25	14	8	10
A_3	40	2	19	5
A_4	-5	4	11	0

المطلوب: ماهي الاستراتيجية التي يجب أن يتبعها كل طرف وذلك بتطبيق طريقتين مختلفتين