

MBA

ΤΑ ΜΥΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ανοιχτή γραμμή επικοινωνίας
με τους αναγνώστες

στην ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.tanea.gr>

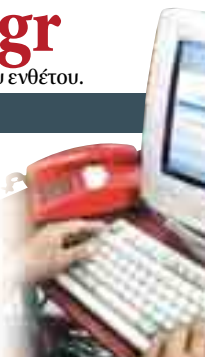
Μπορείτε να στείλετε τις ερωτήσεις σας και τις παρατηρήσεις σας σχετικά με το περιεχόμενο του ενθέτου.

Πρόσβαση στο «Ανοιχτό MBA» ηλεκτρονικά

Επισκεφθείτε το <http://www.tanea.gr/mba>

και επιλέξτε το τεύχος που σας ενδιαφέρει. Στείλτε μήνυμα SMS από το κινητό σας στον αριθμό 4527, γράφοντας NEAMBA (χρέωση 1 ευρώ + ΦΠΑ). Με τον κωδικό που θα λάβετε στο κινητό σας, έχετε δυνατότητα πρόσβασης για μία εβδομάδα. **ΔΩΡΕΑΝ** όλα τα τεύχη του πρώτου κύκλου (από 17/1/2005 έως 19/12/2005)

ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ



Ο JOHN VON NEUMANN ΕΚΑΝΕ ΤΗΝ ΑΡΧΗ ΚΑΙ Ο JOHN NASH ΤΗΝ ΤΕΛΕΙΟΠΟΙΗΣΕ

Εισαγωγή στη θεωρία παιγνίων

«Το να κάνει κάποιος δουλειά που να αξίζει το Βραβείο Νόμπελ είναι ένα καταπληκτικό επίτευγμα. Το να θέσει τα θεμέλια για ένα νέο πεδίο, είναι ένα επιπλέον αξιοσημείωτο επίτευγμα. Αλλά το να επιτύχει κάποιος και τους δύο στόχους, ενώ είναι ακόμα μεταπτυχιακός φοιτητής, είναι απλά εκπληκτικό. Ο John Nash έκανε αυτό ακριβώς το 1950, σε ηλικία είκοσι δύο χρόνων με την ανακάλυψη της έννοιας αυτής που

σήμερα είναι γνωστή ως ισορροπία Nash». Έτσι ξεκινάει το άρθρο του για την επιστημονική συμβολή του John Nash ο Luis Fernandez (2002). Πράγματι, η θεωρία παιγνίων που θεμελίωσε ο Nash συναντάται σήμερα παντού: από τις Οικονομικές επιστήμες έως την Ιατρική, από τις Πολιτικές επιστήμες μέχρι τη Φιλοσοφία, από

Διαπραγματευτικό πρόβλημα

Ένα διαπραγματευτικό πρόβλημα σύμφωνα με τη θεωρία παιγνίων: η Α και ο Β μοιράζουν μια τούρτα

Μερίδιο Α	Μερίδιο Β	Ωφέλεια/χρησιμότητα Α	Ωφέλεια/χρησιμότητα Β	Γινόμενο
100%	0%	71	0	0
90%	10%	70	1	70
80%	20%	68	5	340
70%	30%	64	10	960
60%	40%	60	16	960
50%	50%	52	23	1.196
40%	60%	40	31	1.240 (max)
30%	70%	24	40	960
20%	80%	12	50	600
10%	90%	4	61	244
0%	100%	0	80	0

Tips

Η θεωρία...

...παιγνίων βρίσκει σήμερα εφαρμογή σε όλους τους επιστημονικούς κλάδους, αλλά και στην καθημερινή ζωή: η θεωρία του Nash περί διαπραγμάτευσης προάγει τα πρότυπα της ατομικής και της από κοινού ορθολογικότητας και έτσι προάγει την έρευνα της Φιλοσοφίας

τη Βιολογία μέχρι τις παγκόσμιες προκλήσεις όπως το οργανωμένο έγκλημα, η τρύπα του όζοντος, οι εθνικές ανησυχίες.

Η ΑΡΧΗ

Η θεωρία παιγνίων ξεκίνησε ουσιαστικά το 1928 από τον John von Neumann, ο οποίος δημοσίευσε το θεώρημα του «μηδενικού αθροίσματος», στο οποίο η απώλεια ενός παίκτη είναι ίση με το κέρδος ενός δεύτερου. Παραδείγματα τέτοιων παιγνίων περιλαμβάνουν επιτραπέζια παιχνίδια, όπως για παράδειγμα το σκάκι. Στη συνέχεια, το 1944 δημοσιεύτηκε η δεύτερη εργασία του ίδιου, σε συνεργασία με τον Oscar Morgenstern, «Theory of Games and Economic Behavior» (Θεωρία Παιγνίων και Οικονομική Συμπεριφορά), που αναφερόταν στη μελέτη της ανθρώπινης αλληλεπίδρασης, όπου το καλύτερο που μπο-

ρεί να επιτύχει κάποιος εξαρτάται από το τι θα κάνει ο αντίπαλος. Ωστόσο, οι εργασίες του Nash («Το πρόβλημα της διαπραγμάτευσης», «Σημεία ισορροπίας σε παίγνια n-ατόμων» και «Παίγνια μη συνεργασίας») άλλαξαν θεμελιωδώς τον τόνο και την κατεύθυνση της έρευνας στο πεδίο αυτό. Οι τρεις βασικές συνεισφορές του Nash περιλαμβάνουν τον διαχωρισμό μεταξύ παιγνίων συνεργασίας (όπου δύνανται πιθανές υλοποιήσιμες

συμφωνίες μεταξύ παικτών) και μη συνεργασίας (όπου τέτοιες συμφωνίες δεν είναι πιθανές), την έννοια της επίλυσης των σημείων ισορροπίας - ισορροπίες Nash (για τα μη συνεργατικά παίγνια) και τη διαπραγματευτική λύση όσον αφορά τα παίγνια συνεργασίας δύο ατόμων.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗ

Η ισορροπία Nash και σε μικρότερη έκτα-

ση η διαπραγματευτική λύση Nash έχουν σχέση πέρα από τη θεωρία παιγνίων και με άλλα αντικείμενα της Οικονομικής επιστήμης, όπως η μικροοικονομική θεωρία, με τον σχεδιασμό των πλειστηριασμών, τα οικονομικά της εργασίας, όπως η συλλογική διαπραγμάτευση, η δημόσια οικονομική με την παροχή δημοσίων αγαθών (Feltovich, 2002), η νομισματική οικονομική με τη χρονική συνέπεια της μακροοικονομικής πολιτικής, τα οικονομικά του περιβάλλοντος με τις επιδράσεις των διεθνών περιβαλλοντικών εξωτερικοτήτων και την πυρηνική ενέργεια, η οικονομική ιστορία με την υποδειγματοποίηση της διαμόρφωσης συμμαχιών των εμπόρων του Μαγκρέμπ τον 11ο αιώνα (Skeath, 2002) και αμέτρητο πλήθος εφαρμογών. Στην Πολιτική Οικονομία αναλύονται συνήθως οι εκλογές και η πρόθεση ψήφου. Αλλά και εκτός Οικονομικής επιστήμης, η θεωρία παιγνίων βρίσκει σήμερα εφαρμογή σε όλους τους επιστημονικούς κλάδους, αλλά και στην καθημερινή ζωή: η θεωρία του Nash περί διαπραγμάτευσης προάγει τα πρότυπα της ατομικής και της από κοινού ορθολογικότητας και έτσι προάγει την έρευνα της Φιλοσοφίας, καθώς οι φιλόσοφοι ενδιαφέρονται να περάσουν από τα συλλογικά πρότυπα στα ατομικιστικά πρότυπα. Κάτω από ποιες προϋποθέσεις είναι άραγε αυτό δυνατό; Η απάντηση είναι σημαντική για τις θεωρίες που βασίζονται στην αντίληψη για το Κοινωνικό Συμβόλαιο του Rousseau περί κυβερνητικής εξουσίας, δικαιοσύνης και ηθικής (Weirich, 2002). Ακόμα και στην πολιτική επιστήμη, η θεωρία παιγνίων και συγκεκριμένα η έννοια της ισορροπίας βοηθά στην κατανόηση των πολιτικών θεσμών. Το πώς αυτοί επηρεάζουν τη συμπεριφορά και γιατί δεν μεταβάλλονται. Στο πλαίσιο αυτό οι πολιτικοί θεσμοί μπορούν να θεωρηθούν ως ισορροπίες ενός παιγνίου (Morrow, 2002). Στο θέμα των διεθνών προκλήσεων, όπως η υπερθέρμανση του πλανήτη, η ισορροπία Nash βρίσκεται εκεί όπου η κάθε χώρα κάνει όσο το δυνατόν λιγότερα για τον περιορισμό των δικών της εκπομπών αερίων και κυρίως διοξειδίου του άνθρακα (Sandler, 2002).

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΤΤΑΡΙΔΗ



ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ, ΠΟΥ ΕΦΑΡΜΟΖΕΤΑΙ ΚΑΙ ΠΟΣΟ ΧΡΗΣΙΜΗ ΕΙΝΑΙ

Η κοινωνική θεωρία στο αρχιπέλαγος μεγάλων προσδοκιών

Πώς ορίζεται ένα παίγνιο; Ως μια κατάσταση όπου ένας και άλλοι «συμπαίκτες» επιλέγουν ορισμένες κινήσεις και το αποτέλεσμα δεν εξαρτάται από τη δική του κίνηση μόνο, αλλά από τις κινήσεις όλων. Μια κατάσταση δηλαδή όπου στην προσπάθειά του να διαμορφώσει το αποτέλεσμα όπως αυτός το επιθυμεί, οι κινήσεις του δεν μπορεί να είναι ανεξάρτητες από τις προβλέψεις του για το πώς θα κινηθούν οι άλλοι. Κι από τη στιγμή που το ίδιο ισχύει

Tips

Η θεωρία...

...Παιγνίων είναι αναγκαία κατάσταση (α) ως εργαλείο εξάσκησης της σκέψης μας για ό,τι αφορά την οικονομική, πολιτική και κοινωνική αλληλεπίδραση, και (β) ως μια ανεξάντλητη πηγή προειδοποιήσεων για τις δυσκολίες που θα αντιμετωπίσει η κοινωνία

και για εκείνους, οι κινήσεις του εξαρτώνται από το τι πιστεύει ότι εκείνοι προβλέπουν ότι αυτός θα επιλέξει. Κάτι που, προφανώς, εξαρτάται από τις προβλέψεις του για το τι προβλέπουν οι άλλοι ότι προβλέπει αυτός ότι προβλέπουν οι άλλοι ότι... κ.ο.κ. Αυτός ο κυκεώνας προβλέψεων

του ενός για τις προβλέψεις των άλλων ονομάζεται και **στρατηγική αλληλεπίδραση**.

Στο σκάκι είναι σαφές ότι η στρατηγική αλληλεπίδραση είναι το παν. Τους κανόνες μπορεί να τους μάθει κανείς σε δέκα λεπτά. Όμως το πώς να παίζει καλό σκάκι παίρνει μια ολόκληρη ζωή. Πού έγκειται η δυσκολία; Στη στρατηγική αλληλεπίδραση, η οποία θέτει τεράστια εμπόδια στο διάβα εκείνων που προσπαθούν να τη «δαμάσουν» και να καταλήξουν σε ασφαλή συμπεράσματα για το ποια κίνηση ή επιλογή έχει τις καλύτερες πιθανότητες να τους εξασφαλίσει το επιθυμητό αποτέλεσμα.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ

Αν το καλοσκεφτούμε, τα παραπάνω δεν αφορούν μόνο παιχνίδια, όπως το σκάκι ή το πόκερ. Αφορούν όλες τις περιπτώσεις που οι «σοφές» επιλογές μας *προϋποθέτουν* την αποτελεσματική αντιμετώπιση της στρατηγικής αλληλεπίδρασης: από την επιλογή της τιμής, την οποία θα χρεώσει μια επιχείρηση, τη συμπεριφορά ενός «παίκτη» στο Χρηματιστήριο, τον προσδιορισμό της ποσότητας πετρελαίου που θα παραγάγει η Σ. Αραβία, τη διαμόρφωση των προτάσεων ενός κόμματος που προετοιμάζεται για τις εκλογές, μέχρι και το τι θα φορέσει κανείς το βράδυ σε ένα πάρτι...

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

Πράγματι, η στρατηγική αλληλεπίδραση είναι παρούσα σε όλες μας τις κοινωνικές, πο-

Παραδείγματα παιγνίων



	B1	B2	min A
A1	1, -1	0, 0	0
A2	0, 0	-2, 2	-2
min B	-1	0	

	B1	B2	B3	min A
A1	-2, 2	1, -1	10, -10	-2
A2	-1, 1	2, -2	0, 0	-1
A3	-8, 8	0, 0	-15, 15	-15
min B	1	-2	-10	

λιτικές και οικονομικές σχέσεις. Μας απειλεί με παράλυση (εφόσον δεν βρούμε τρόπο να την υπερβούμε), ιδίως σε περιπτώσεις όπου υπεισέρχεται και το στοιχείο της **διαπραγμάτευσης**, δηλαδή μιας κατάστασης όπου συνυπάρχουν: (α) το κίνητρο να τα «βρούμε» και (β) το κίνητρο να πιέσουμε λίγο περισσότερο για να πάρουμε οι ίδιοι κάτι παραπάνω (με κίνδυνο να αποτύχει η διαπραγμάτευση και να μην πάρει κανείς τίποτα).

Σε τελική ανάλυση, δεν υπάρχει πτυχή της κοινωνικής και οικονομικής ζωής που να μη χαρακτηρίζεται από **στρατηγική αλληλεπίδραση**, ή και μια δόση **διαπραγμάτευσης**. Μάλιστα, αν αφεθούμε σε σκέψεις κάπως τραβηγμένες όσον αφορά την ουσία των νομικών και κρατικών θεσμών, μπορεί να συμφωνήσουμε ότι το ίδιο το Κράτος Δικαίου δεν είναι τίποτα άλλο από το επιστέγασμα μιας Διαχρονικής, Μεγάλης Διαπραγμάτευσης μεταξύ πολιτών που προσπαθούν να «τα βρουν» ως προς τους κανόνες διεξαγωγής του μεταξύ τους Κοινωνικού Παιγνίου, υπό το καθεστώς συχνά αντικρουόμενων συμφερόντων.

Φανταστείτε τώρα ότι κάποιος μαθηματικός μας έλεγε ότι «βρήκε τη λύση» σε όλες τις περιπτώσεις στρατηγικής αλληλεπίδρασης, συμπεριλαμβανομένων και όλων των περιπτώσεων όπου τα άτομα διαπραγματεύονται! Πώς θα αντιδρούσαμε;

ΓΕΝΙΚΟΣ ΚΑΝΟΝΑΣ

Κατ' αρχάς θα τον ρωτούσαμε τι εννοεί όταν λέει ότι «βρήκε τη λύση». Έστω ότι μας απαντούσε ως εξής: «Ανακάλυψα ένα **γενικό κανόνα** που μας αποκαλύπτει, σε κάθε περίπτωση στρατηγικής αλληλεπίδρασης (είτε στο Χρηματιστήριο, είτε στο γραφείο, είτε στο σπίτι, είτε στο πάρτι), πώς θα συμπεριφέρονταν ορθολογιστές, οι οποίοι υπολογίζουν ο ένας στον ορθολογισμό των άλλων».

Στο βαθμό που συμφωνήσαμε προηγουμένως ότι όλες οι κοινωνικές, οικονομικές και πολιτικές καταστάσεις μπορούν να γίνουν κατανόητες ως διαφορετικές εκφάνσεις της στρατηγικής αλληλεπίδρασης, τότε ένας τέτοιος **γενικός κανόνας** θα ήταν το κλειδί, με το οποίο θα μπορούσαμε να ξεκλειδώσουμε τα περισσότερα μυστικά της κοινωνικής ζωής - η απαρχή μιας *κοινής γλώσσας* για όλους τους κοινωνικούς επιστήμονες και οικονομολόγους.

Φανταστείτε ακόμα ότι, πριν προλάβουμε να συνέλθουμε από το πρώτο «κτύπημα», ο μαθηματικός συνεχίζει: «Επιπλέον, ανακάλυψα και ένα **δεύτερο γενικό κανόνα** που μας λέει, σε κάθε περίπτωση διαπραγμάτευσης (είτε μεταξύ συνδικάτων και εργοδοτών, είτε μεταξύ κρατών στο πλαίσιο του ΟΗΕ ή της Ε.Ε., είτε μεταξύ συζύγων για την κατανομή

των αγαθειών ενός σπιτικού), πώς θα διαπραγματεύονταν και σε τι συμφωνία θα κατέληγαν ορθολογιστές, οι οποίοι υπολογίζουν ο ένας στον ορθολογισμό των άλλων». Αν τον πιστεύαμε, θα επρόκειτο για το τελικό κτύπημα! Ο τύπος θα είχε διαμορφώσει, στο πλαίσιο δύο **γενικών κανόνων**, μια **γενική θεωρία όλων των επιστημών του ανθρώπου** στη βάση της οποίας, βεβαίως, θα ενοποιούνταν όλες οι κοινωνικές και οικονομικές επιστήμες (πλν, ίσως, της ψυχιατρικής).

NASH - VON NEUMANN

Αυτές οι εικασίες ενός φανταστικού μαθηματικού δεν είναι απλά ένα παραμύθι. Πρόκειται για τους ισχυρισμούς του John Nash, του *ουσιαστικού* ιδρυτή της Θεωρίας Παιγνίων (λέω «ουσιαστικού» επειδή ο «βιολογικός» πατέρας της Θεωρίας Παιγνίων ήταν ο σπουδαίος von Neumann. Όμως η σύγχρονη Θεωρία Παιγνίων κτίστηκε στα θεμέλια αυτών των δύο κανόνων του Nash.). Οι δύο **γενικοί κανόνες**, οι οποίοι αναφέρθηκαν παραπάνω δεν είναι άλλοι από τα δύο μαθηματικά θεωρήματα που έκαναν γνωστό τον Nash. Είναι ο λόγος που η Θεωρία Παιγνίων έχει εξάψει τη φαντασία επιστημόνων όχι μόνο στον χώρο των Οικονομικών αλλά και της Ανθρωπολογίας, της Φιλοσοφίας, της Πολιτικής Επιστήμης, της Κοινωνιολογίας, της Εξελικτικής Βιολογίας, της Νομικής Επιστήμης, ακόμα και της Γεωγραφίας.

Έχω γράψει αλλού ότι ποτέ στο παρελθόν ο ανθρωπίνος νους δεν έχει συλλάβει θεωρητικό εγχείρημα περισσότερο μεγαλεπήβολο, αύθαδες, συναρπαστικό. Όμως παράλληλα έχω χαρακτηρίσει τη Θεωρία Παιγνίων ως ένα εγχείρημα εξ αρχής καταδικασμένο να αποτύχει. Μήπως υπάρχει λάθος στις μαθηματικές αποδείξεις του Nash; Φυσικά όχι. Το πρόβλημα έγκειται στις παραδοχές, στις υποθέσεις του για το τι σημαίνει να είναι κανείς ορθολογιστής εντός μιας κοινωνίας. Σε αυτό οφείλεται η (κατ' εμέ) αποτυχία των κανόνων του Nash να μας βοηθήσουν να κατανοήσουμε τη συμπεριφορά των *πραγματικά* ορθολογιστών.

Ακόμα όμως κι αν έχω δίκιο στην αυστηρή αυτή κρίση μου, η Θεωρία Παιγνίων είναι αναγκαία κατάσταση (α) ως εργαλείο εξάσκησης της σκέψης μας για ό,τι αφορά την οικονομική, πολιτική και κοινωνική αλληλεπίδραση, και (β) ως μια ανεξάντλητη πηγή προειδοποιήσεων για τις δυσκολίες που θα αντιμετωπίσει οποια κοινωνία αυτο-προσδιορίζεται ως αποτελούμενη από άτομα, των οποίων ο ορθολογισμός δεν είναι τίποτα άλλο από ένα ψυχρό εργαλείο που τα βοηθά να πετυχαίνουν (χωρίς ο ίδιος να μπορεί να κρίνει) τους στόχους της στιγμής.

ΓΙΑΝΗΣ ΒΑΡΟΥΦΑΚΗΣ

ΠΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΑΝΤΑΛΛΑΓΗΣ ΑΓΑΘΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Ο Μηχανισμός Λειτουργίας των Ηλεκτρονικών Αγορών

Στο ηλεκτρονικό εμπόριο (γνωστό και ως e-commerce), η διαπραγμάτευση ανταλλαγής αγαθών και υπηρεσιών γίνεται μέσω ηλεκτρονικών μέσων και όχι με φυσική παρουσία των αγοραστών και των πωλητών. Σήμερα η πιο διαδεδομένη ηλεκτρονική αγορά είναι η ηλεκτρονική αγορά δημοπρασιών ebay (electronic auction market). Αυτή έχει ως αντικείμενο τη διεκπεραίωση συναλλαγών από καταναλωτή σε καταναλωτή με έσοδα για το 2006 που ξεπέρασαν το 1,3 δισ. δολάρια. Παρόμοιες πλατφόρμες έχει η Google και η Yahoo!, με συνολικά έσοδα που ξεπέρασαν την ίδια χρονιά τα 7 δισεκατομμύρια δολάρια! Πώς είναι σχεδιασμένοι οι μηχανισμοί λειτουργίας αυτών των ηλεκτρονικών δημοπρασιών και τι σχέση έχουν αυτοί οι μηχανισμοί με τη θεωρία παιγνίων;

Η θεωρία παιγνίων μελετά τη διαδικασία λήψης αποφάσεων μεταξύ πλήθους παικτών (ανθρώπων ή ηλεκτρονικών). Σε ένα παίγνιο, οι αποφάσεις αυτές είναι συνάρτηση όλων των παικτών που συμμετέχουν και η κοινή συμφωνία δράσης ονομάζεται «ισορροπία», με πιο γνωστή την ισορροπία Nash (1). Μια δημοπρασία είναι κλασικό παράδειγμα ενός παιγνίου με παίκτες, με προσφορές στρατηγικές, με τελική τιμή ισορροπίας και νικητή αγοραστή.

Tips Σήμερα...

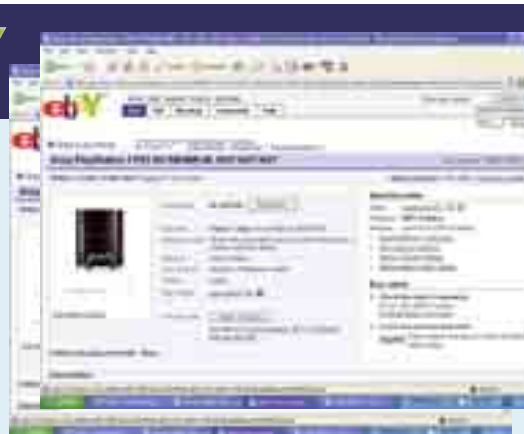
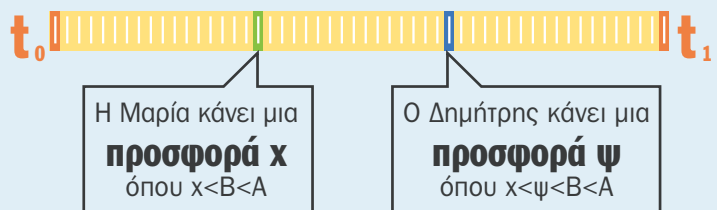
...η πιο διαδεδομένη ηλεκτρονική αγορά είναι η ηλεκτρονική αγορά δημοπρασιών ebay (electronic auction market). Αυτή έχει ως αντικείμενο τη διεκπεραίωση συναλλαγών από καταναλωτή σε καταναλωτή με έσοδα για το 2006 που ξεπέρασαν το 1,3 δισ. δολάρια

Η απάντηση, λοιπόν, είναι ότι η χρήση της θεωρίας παιγνίων στον σχεδιασμό του μηχανισμού λειτουργίας των δημοπρασιών παίζει καθοριστικό ρόλο, γιατί η χρήση των εργαλείων της στην ανάλυση των αγορών αυτών μπορεί να τις ωθήσει, ώστε να λειτουργήσουν πιο αποτελεσματικά, στο να κάνουν καλύτερα αυτό για το οποίο δημιουργήθηκαν, να βρίσκουν δηλαδή τους καλύτερους δυνατούς συνδυασμούς ανάμεσα σε αγοραστή και πωλητές αγαθών και υπηρεσιών με σκοπό τη βελτιστοποίηση της κοινωνικής ευημερίας. Σε μια δημοπρασία, αυτό επιτυγχάνεται όταν ένα αγαθό

Παράδειγμα θεωρίας παιγνίων που χρησιμοποιεί η ebay

Η δημοπρασία αρχίζει στην περίοδο

Η δημοπρασία τελειώνει στην περίοδο



TA NEA

(ή μια υπηρεσία) απονέμεται σε αυτόν που το θέλει περισσότερο και άρα έχει κάνει τη μεγαλύτερη προσφορά (2).

ΑΣΥΜΜΕΤΡΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ

Το κύριο πρόβλημα που υπάρχει συχνά σε μια αγορά είναι ότι κάθε εμπλεκόμενος-παίκτης έχει ένα ποσό πληροφορίας, το οποίο δεν είναι γνωστό σε όλους τους υπόλοιπους από την αρχή, το λεγόμενο «πρόβλημα της ασύμμετρης πληροφόρησης» (the asymmetric information problem). Στην περίπτωση της ηλεκτρονικής δημοπρασίας, δεν είναι γνωστό στην αρχή της διαδικασίας ούτε σε ποια τιμή είναι διατεθειμένος κάποιος επιδοξος αγοραστής να αποκτήσει ένα αγαθό αλλά ούτε και σε ποια τιμή είναι διατεθειμένος ένας πωλητής να αποδώσει αυτό το αγαθό. Γίνεται κατανοητό ότι αυτό το πρόβλημα υπάρχει σχεδόν σε όλες τις δευτερογενείς αγορές αγαθών και υπηρεσιών, όπως το γνωστό πρόβλημα των λεμονιών (χαμηλή ποιότητα - the lemons problem (3)) στην αγορά μεταχειρισμένων αυτοκινήτων.

ΤΟ ΑΟΡΑΤΟ ΧΕΡΙ ΤΟΥ ADAM SMITH

Το αόρατο χέρι του Adam Smith δεν είναι αρκετό ώστε να δώσει τα επιθυμητά αποτελέσματα, μιας και θέτει πολύ αυστηρά κριτήρια που πρέπει να ικανοποιούνται, ώστε μια αγορά να λειτουργεί αποτελεσματικά και απρόσκοπτα προς το κοινό συμφέρον αγοραστών και πωλητών. Απαιτεί, για παράδειγμα, πλήρη ανταγωνισμό, πλήρη διαφάνεια στις παρεχόμενες πληροφορίες, πλήρη αποστείρωση της παραγωγής και της κατανάλωσης από το περιβάλλον, όπως το φυσικό, οι θεσμοί, το πολιτεύμα κ.ά. Η θεωρία παιγνίων, με τον μηχανικό σχεδιασμό (mechanism design) που προτείνει, θέτει ένα πιο γενικό ερώτημα, αυτό της βέλτιστης κατανομής των αγαθών και των υπηρεσιών με την ικανοποίηση όσο το δυνατόν λιγότερων κριτηρίων.

Η ebay δεν κάνει χρήση του μηχανικού σχεδιασμού της θεωρίας παιγνίων. Η εταιρεία εφαρμόζει ένα απλό μηχανισμό, όπου η δημοπρασία σταματάει σε μια προκαθορισμένη χρονική στιγμή και το αγαθό το οποίο διαπραγματεύεται καταλήγει σε αυτόν που έχει κάνει την υψηλότερη προσφορά. Οι δημοπρασίες παρακολουθούνται από αυτόνομους ηλεκτρονικούς παίκτες, οι οποίοι ονομάζονται proxy bidders. Κάποιος βέβαια μπορεί να επιλέξει να κάνει προσφορές χωρίς τη χρήση των proxy bidders, απλά σε αυτή την περίπτωση πρέπει να παρακολουθεί συνέχεια τη δημοπρασία. Η συντριπτική πλειοψηφία των χρηστών χρησιμοποιεί τον αυτοματοποιημένο μηχανισμό της ebay. Έτσι, όταν κάποιος χρήστης πληκτρολογεί την προσφορά για ένα αγαθό, η οποία είναι γνωστή μόνο σε αυτόν (υπάρχει δηλαδή ασύμμετρη πληροφόρηση), οι αυτόματοι παίκτες κάνουν προσφορές όσο η αρχική κρυφή προσφορά που έχει δώσει ξεπερνά την τρέχουσα τιμή της δημοπρασίας.

Το ερώτημα είναι αν αυτή η αυτοματοποιημένη διαδικασία της ebay, που θα μπορούσε κανείς να πει ότι λειτουργεί σαν το αόρατο χέρι του Adam Smith, παράγει τα επιθυμητά αποτελέσματα, να απονεμίσει δηλαδή το αγαθό σε αυτούς που έχουν υποβάλει την υψηλότερη προσφορά. Δυστυχώς, όχι! Μελέτες δείχνουν πως είναι καλύτερα κάποιος να μην ακολουθεί τις οδηγίες της ebay! Ο λόγος είναι ότι με μια απλή ανάλυση, χρησιμοποιώντας τα εργαλεία της θεωρίας παιγνίων, μπορεί ναδειχτεί ότι κάποιος παίκτης-συμμετέχων στη δημοπρασία μπορεί να κερδίσει ένα αγαθό, χωρίς κατ' ανάγκη να έχει κάνει τη μεγαλύτερη προσφορά.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Ένα απλό παράδειγμα χρησιμοποιώντας τα εργαλεία της θεωρίας παιγνίων θα αναδείξει την αδυναμία του συστήματος που χρησιμοποιεί η ebay. Φανταστείτε ότι υπάρχουν μόνο δύο

συμμετέχοντες στη δημοπρασία για ένα ποδήλατο, έχουμε δηλαδή ένα παίγνιο δύο ατόμων. Ας τους ονομάσουμε Μαρία και Δημήτρης. Ας υποθέσουμε ότι η Μαρία μπορεί να διαθέσει ένα Α ποσό, το οποίο είναι μεγαλύτερο από αυτό του Δημήτρη που είναι Β. Κανείς από τους δύο δεν γνωρίζει πόσο είναι διατεθειμένος ο άλλος να πληρώσει για το αγαθό αυτό (υπάρχει δηλαδή ασύμμετρη πληροφόρηση). Η Μαρία παρακολουθεί τη δημοπρασία η ίδια, χωρίς τη χρήση των proxy bidders, και κάνει προσφορές κατά διαστήματα, όταν η τιμή που έχει κατά νου να πληρώσει (Α) είναι μεγαλύτερη από την τρέχουσα τιμή της δημοπρασίας. Αν ο Δημήτρης χρησιμοποιήσει τους proxy bidders, όπως συμβουλεύει η ebay, τότε θα χάσει σίγουρα τη δημοπρασία, μιας και η τιμή που θέλει να πληρώσει είναι χαμηλότερη από αυτήν της Μαρίας και ο proxy bidder θα κάνει συνέχεια προσφορές μέχρι να εξαντλήσει το ποσό που θέλει να διαθέσει ο Δημήτρης. Υπάρχει πιθανότητα να κερδίσει, αν ακολουθήσει μια άλλη στρατηγική; Η απάντηση είναι ναι! Πώς; Αν ο Δημήτρης λειτουργήσει ως ελεύθερος σκοπευτής! Αν δηλαδή, δεν κάνει καμία προσφορά από την αρχή και δευτερόλεπτα πριν κλείσει η δημοπρασία κάνει μια προσφορά μεγαλύτερη από την τρέχουσα και δεν προλάβει η Μαρία να αντιδράσει! Το Σχήμα 1 περιγράφει τις κινήσεις των δύο παικτών.

Το πρόβλημα που έχει η συγκεκριμένη λειτουργία της ebay είναι διττό: και η Μαρία δεν κερδίζει το αγαθό, όπως θα έπρεπε, αφού το θέλει περισσότερο, κάτι που προκύπτει από το πόσα χρήματα θέλει να δαπανήσει, αλλά και ο Δημήτρης πληρώνει λιγότερα ακόμα και από αυτά που ήθελε αρχικά να δαπανήσει ο ίδιος για την απόκτηση του αγαθού. Οι χαμένοι εδώ είναι φυσικά ο πωλητής και η Μαρία.

ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ Δ. ΣΙΟΥΡΟΥΝΗΣ

Βιβλιογραφία

1. Νόμπελ Οικονομικών 1994 (<http://nobelprize.org>)
2. Η συμβολή της θεωρίας παιγνίων στον σχεδιασμό τέτοιων μηχανισμών είναι τόσο ισχυρή, ώστε φέτος το Νόμπελ Οικονομικών δόθηκε γι' αυτό ακριβώς το θέμα σε τρεις πολύ διακεκριμένους επιστήμονες, τους Leonid Hurwicz, University of Minnesota, Eric S. Maskin Institute for Advanced Study, Princeton, και Roger B. Myerson, University of Chicago.
3. Βλ. George A. Akerlof (1970), The market for «Lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3, σσ. 488-500. Νόμπελ Οικονομικών 2001.
4. Βλ. Alvin E. Roth και Axel Ockenfels (2003), «Last minute bidding and the rules for ending second-price auctions: evidence from ebay and Amazon auctions on the internet», American Economic Review, Vol. 92, No 4, σσ. 1093-1103 και Alvin E. Roth και Axel Ockenfels (2006), «Late and multiple bidding in second-price internet auctions: Theory and evidence concerning different rules for ending an auction», Games and Economic Behavior Vol. 55, No 2, 297-320.

JOHN F. NASH JR.

Το χρήμα σήμερα έχει και αλλαγή και συνέχεια

Ο John F. Nash Jr. γεννήθηκε στο Bluefield της Δυτικής Βιρτζίνιας στις 13 Ιουνίου 1928. Στα 21 χρόνια του έγραψε μια μελέτη 27 σελίδων, όπου παρουσίασε σε γενικές γραμμές την «ισορροπία Nash». Όταν έκανε αίτηση για το Princeton, ο παλιός του καθηγητής R.J. Duffin έγραψε

μόνο μία πρόταση στη συστατική του επιστολή: «Αυτός ο άνθρωπος είναι ιδιοφυΐα». Στο Princeton ασχολήθηκε με τη θεωρία παιγνίων. Το 1994 μοιράστηκε το Βραβείο Νόμπελ με τους C. Harsanyi και R. Selten, για κάτι που χαρακτήρισε ως «η πιο ασήμαντη δουλειά» του!

Ένα «κλαμπ» ή μια «μεγάλη συμμαχία», που περιλαμβάνει όλους ως μέλη, αποκτά νόημα όταν η δημιουργία της βασίζεται στην ομόφωνη συμφωνία μεταξύ τους όσον αφορά τους θεσμούς και τους κανόνες που τη διέπουν;

Οι λέξεις «κλαμπ» και «συμμαχία» δεν έχουν το ίδιο νόημα και στη θεωρία παιγνίων μάλιστα χρησιμοποιούμε μια τρίτη λέξη, η οποία, και αυτή, διαφέρει νοηματικά από τις προηγούμενες δύο. Βεβαίως και είναι δυνατές συμμαχίες ή συνεταιρισμοί όλων των εθνών (ή και των κρατών) με σημαντική αξία. Ένα παράδειγμα είναι η Παγκόσμια Ένωση Ταχυδρομείων με έδρα τη Βέρνη της Ελβετίας.

Όμως θα ήταν παρακινδυνευμένο να χαρακτηρίσουμε αυτή την Ένωση «κλαμπ». Μια «μεγάλη συμμαχία», που απαρτίζεται από όλους τους παίκτες, αποτελεί μια σημαντική και «φυσική» έννοια στη θεωρία παιγνίων. Είναι το μέσο με το οποίο γίνεται εφικτή μια συμφωνημένη και αποτελεσματική επίλυση διαφορών έπειτα από αμοιβαίες υποχωρήσεις – υπό την έννοια της αποτελεσματικότητας κατά Pareto.

Σχετικά με την υποκατάσταση του Χρυσού Κανόνα (πρόσδεση της συναλλαγματικής ισοτιμίας του νομίσματος στα κρατικά αποθεματικά χρυσού) με ένα εναλλακτικό πρότυπο, το οποίο βασίζεται σε ένα «καλάθι» υλικών εμπορευμάτων, το καθένα με προσεκτικά επιλεγμένο ειδικό βάρος, θα ήταν σωστό να ερμηνεύσουμε το «ιδεώδες χρήμα» στο οποίο προσβλέπετε ως μια υλική μορφή της λεγόμενης μεταβιβάσιμης ωφέλειας/χρησιμότητας, ώστε το αποτέλεσμα των συναλλαγών να μπορεί να θεωρείται πραγματικά ανεξάρτητο της κλίμακας με την οποία υπολογίζονται τα οφέλη των συμβαλλόμενων μερών;

Η αξία μιας ενεργού μεταβιβάσιμης ωφέλειας/χρησιμότητας είναι προφανής. Αλλά όσον αφορά τις συναλλαγές εντός των τειχών μιας χώρας, δηλαδή τις εγχώριες αγοραπωλησίες σε μια συγκεκριμένη χρονική

στιγμή, η μεταβίβαση των αξιών μπορεί να εξυπηρετηθεί το ίδιο καλά, πρακτικά, τόσο από μη ιδεώδες όσο και από ιδεώδες χρήμα. Όμως όσον αφορά μακροχρόνιες συναλλαγές, όπως π.χ. τα στεγαστικά δάνεια, η διαφορά μεταξύ ιδεώδους χρήματος και των τυπικών ευρωπαϊκών νομισμάτων της πρόσφατης περιόδου θα ήταν αρκετά έντονη και σημαντική.

Δεδομένων των ανακατατάξεων της τεχνολογίας, του διεθνούς εμπορίου και των μεταβιβάσεων κεφαλαίων, είστε πεπεισμένος ότι αυτές οι διαφορές μεταξύ συγκρουόμενων συμφερόντων θα μπορούσαν να εκλείψουν

ύστερα από αποτελεσματικές και επιτυχείς διαπραγματεύσεις; Με άλλα λόγια, είστε πεπεισμένος ότι η αξιωματική αποδοχή του κριτηρίου του Pareto έχει βάση σε ένα τέτοιο «διαπραγματευτικό πρόβλημα»;

Πράγματι, ο τρόπος επιλογής μιας σωστής βάσης για τη δημιουργία ενός προτύπου αξίας στη βάση ενός διεθνούς δείκτη τιμών καταναλωτή, βασισμένου σε αγαθά τα οποία αγοράζονται και πωλούνται παγκοσμίως, αποτελεί ένα δύσκολο εγχείρημα με αναπόφευκτες πολιτικές διαστάσεις. Είναι όμως ένα πρόβλημα ανάλογο με εκείνο της επιλογής μιας βάσης, με την οποία μετρείται το κόστος διαβίωσης στο πλαίσιο μιας εγχώριας οικονομίας – μετρώντας το κόστος των προμηθειών των παραγωγών και των πρώτων υλών. Πρόσφατα, συνειδητοποιήσα ότι, πέραν του κόστους των μετάλλων, το κόστος των διεθνών μεταφορών θα μπορούσε να αποτελέσει ένα πολύ σημαντικό και χρήσιμο στοιχείο κάποιου τέτοιου

δείκτη – μια μονάδα κόστους αεροπορικών, θαλάσσιων και οδικών μεταφορών – έτσι κι αλλιώς το κόστος αυτό υπεισέρχεται στο κόστος των αγαθών. Μπορείτε να δείτε πως οι ελληνικές ναυτιλιακές εταιρείες θα έπαιζαν ρόλο στον υπολογισμό του κόστους αυτού!

Πρόκειται για ιστορική αλήθεια ότι η σταθερότητα των τιμών ωφελεί τους λεγόμενους «ραντιέρηδες» (rentier: κάποιος με σταθερό εισόδημα από γη, ομόλογα κ.λπ.) εις βάρος των μισθωτών και των επιχειρηματιών. Αντισυμβαίνει ότι η πρότασή σας, σε περίπτωση που επιφέρει επιτυχώς τη σταθερότητα των τιμών, θα αυξήσει τη σχετική διαπραγματευτική δύναμη των παραγωγών, δηλαδή των ραντιέρηδων, εις βάρος εκείνων που είναι υπεύθυνοι για την πραγματική οικονομική δραστηριότητα και σπκώνουν το βάρος της παραγωγής;

Λόγω των «ορθολογικών προσδοκιών» – και συγκεκριμένα της ορθολογικής πρόβλεψης της αύξησης των μέσων τιμών – δεν υπάρχουν στις μέρες μας και τόσο πολλοί τυπικοί ραντιέρηδες, δεδομένου ότι οι περισσότεροι εισοδηματίες επιλέγουν μεταξύ αβέβαιων επενδυτικών προγραμμάτων. Μια τέτοια μεγάλη κατηγορία είναι και οι συνταξιούχοι ή ακόμα και άτομα που ζουν με κρατικά επιδόματα κοινωνικής πρόνοιας. Και εδώ βλέπουμε ότι στις ΗΠΑ, λόγω του συστηματικού πληθωρισμού, τα επιδόματα κοινωνικής πρόνοιας έπρεπε να αναπροσαρμόζονται ως προς το κόστος διαβίωσης! Αυτό ονομάζεται *Επίδομα Κόστους Διαβίωσης* και αντιστοιχεί σε μια πολιτική συμφωνία μεγάλης σημασίας, η οποία επιτρέπει σε αυτή την ειδική, αλλά πολύ μεγάλη, κατηγορία ραντιέρηδων να πληρώνονται σε «ιδεώδες χρήμα». Εάν οι πολιτικοί ενός κράτους, όπως η Ελλάδα, φοβούνται ότι δεν θα έχουν αρκετό χρήμα να χρηματοδοτήσουν ένα σύστημα αξιοπρεπών κοινωνικών επιδομάτων, τότε μπορούν να προβούν σε

διάφορες «μανούβρες», οι οποίες θα αποβούν επιζήμιες για τους συνταξιούχους.

Θα λέγατε ότι το χρήμα παίζει σήμερα τον ίδιο ρόλο που έπαιζε στις κοινωνίες πριν από τη βιομηχανική επανάσταση, ακόμα και στην αρχαιότητα;

Όσον αφορά την ιστορία του χρήματος, πιστεύω ότι αξίζει πολλά η μελέτη της. Εσείς βρίσκεστε στην Ελλάδα, καθώς και κοντά στην ιστορική Κωνσταντινούπολη, δυτικά των βασιλείων του Μίδα και του Ασουρμανιμάλ κ.λπ., με άλλα λόγια, σε μια τοποθεσία ιδανική για τέτοια μελέτη. Όχι, το χρήμα παίζει έναν συνεχώς εξελισσόμενο ρόλο, έναν ρόλο που αλλάζει, παρ' όλο που διατηρείται μια «συνέχεια» από εποχή σε εποχή. Αλλαγή αλλά και συνέχεια. Σήμερα οι οικονομολόγοι έχουν καταπιαστεί επίμονα με το θεωρητικό πρόβλημα της αντικατάστασης του χάρτινου από πλαστικό ή ηλεκτρονικό νόμισμα, καθώς και με τον αντίκτυπο μιας τέτοιας αντικατάστασης.

Υπάρχει σίγουρα μια άκρως ενδιαφέρουσα προϊστορία περιπτώσεων διαφθοράς, αλλά και καλής ποιότητας χρήματος, για τις οποίες υπεύθυνες κάθε φορά ήταν αρχαίες πολιτείες, όπως η αρχαία Αθήνα, η αυτοκρατορίες.

Το νεοτυπωμένο χρήμα, σύντομα μετατρέπεται σε «κακό» χρήμα

Ο Κέινς θεωρούσε ότι σε συνθήκες υποκατανάλωσης το να «τυπώνεις» χρήμα δεν ισχυροποιεί με τη δημιουργία «κακού» χρήματος. Απλά, σε περιόδους ύφεσης, το κράτος τυπώνει χρήμα και, στον βαθμό που μια τέτοια πολιτική αύξησης της προσφοράς του χρήματος δίνει ώθηση στην οικονομική δραστηριότητα και οδηγεί τις προσδοκίες πιο κοντά σε μια αποτελεσματική γενική ισορροπία, θα παραχθούν περισσότερα αγαθά, τα οποία θα αντιστοιχούν στο επιπλέον χρήμα που έμμεσα τα «δημιούργησε». Πιστεύετε ότι μια τέτοια άποψη είναι αναγκαστικά λανθασμένη;

Είναι πράγματι κείνισανής υψής το συναίσθημα ότι υπάρχουν καιροί όπου είναι «καλό» το να τυπώνεται χρήμα – ή μάλλον να χαλαρώσουν οι περιορισμοί της Κεντρικής Τράπεζας, έτσι ώστε να αυξηθεί η προσφορά χρήματος, όπως και να μετρείται αυτή. Όμως, κατά κάποιον τρόπο, αυτοί οι κείνισανοί ποτέ δεν θεωρούν ότι υφίσταται η αντίθετη ανάγκη, δηλαδή η ανάγκη να συρρικνωθεί η προσφορά χρήματος σε άλλες εποχές, όπου κάτι τέτοιο θα ήταν αναγκαίο. Οπότε το αποτέλεσμα είναι σπασμοδικός πληθωρισμός.

Γι' αυτόν τον λόγο, ακόμα και εάν σε μια χρονική στιγμή το νεοτυπωμένο χρήμα δεν είναι αμέσως «κακό» χρήμα – κατά την έννοια του Gresham – σύντομα μετατρέπεται σε τέτοιο, όταν γίνεται μέρος της πληθωριστικής δυναμικής και ο οικονομικός κύκλος περνάει μέσα από τις φάσεις του.

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι, ως επί το πλείστον, το κείνισανό σκεπτικό περιστρέφεται γύρω από τη διαφορά βραχυπρόθεσμης και μακροπρόθεσμης ανάλυσης. Εάν συμβεί μια επιτυχημένη επανάσταση, η οποία ανατρέψει την κυβέρνηση ενός κράτους και την αντικαταστήσει με μια άλλη, πολλοί θα είναι εκείνοι που θα ωφεληθούν. Όμως, είναι πιθανό έπειτα από π.χ. ογδόντα χρόνια να είναι δύσκολο να παρατηρηθούν οφέλη για ένα μεγάλο τμήμα του πληθυσμού από το γεγονός ότι ογδόντα χρόνια πριν συνέβη εκείνη η επανάσταση!



Οι συνεντεύξεις των John F. Nash Jr. και Roger Myerson παραχωρήθηκαν στον Γιάννη Βαρουφάκη και δημοσιεύτηκαν στο βιβλίο - αφιέρωμα στον John Nash, «Θεωρία Παιγνίων» (επιμ. Κωνσταντίνου Κοτταρίδη - Γρηγόρη Σιουρούνη), Εκδόσεις Ευρασία 2002. Ευχαριστούμε θερμά τις Εκδόσεις Ευρασία που μας παραχώρησαν τη συνέντευξη αυτή για δημοσίευση στο παρόν τεύχος του «Ανοικτού MBA».

ROGER MYERSON

Η ισορροπία Nash είναι εργαλείο για προβλέψεις

Ο Roger Myerson γεννήθηκε στις 29 Μαρτίου 1951 στη Βοστώνη των ΗΠΑ. Φοίτησε στο Πανεπιστήμιο του Harvard στο Πεδίο των Εφαρμοσμένων Μαθηματικών. Η προσφορά του στη θεωρία Παιγνίων είναι μια βελτίωση στην ισορροπία Nash. Το 2007 πήρε το Βραβείο Νόμπελ για τη συνεισφορά του στη «mechanism design theory».

Κύριε Myerson, στο άρθρο σας που δημοσιεύτηκε στο «Journal of Economic Literature» το 1999, υποστηρίζετε ότι η βασική έννοια που «ανακάλυψε» ο John Nash, δηλαδή η ισορροπία Nash, έδωσε τη «δυνατότητα» στην οικονομική μέθοδο που εκείνη χρειαζόταν ώστε να καταφέρει να ενοποιήσει τις κοινωνικές επιστήμες. Θα φτάνετε στο σημείο να ισχυριστείτε ότι, μετά τον Nash, η θεωρία παιγνίων πρέπει να αποτελεί υποχρεωτικό κομμάτι της παιδείας, όχι μόνο για μεταπτυχιακούς φοιτητές οικονομικών και πολιτικών σχολών, αλλά και για κοινωνιολόγους, ανθρωπολόγους κ.λπ.;

Ναι, είμαι έτοιμος να ισχυριστώ ότι μεταπτυχιακοί φοιτητές οποιασδήποτε κοινωνικής επιστήμης θα έπρεπε υποχρεωτικά να μαθαίνουν κάτι από τη θεωρία παιγνίων, επειδή αποτελεί μια βασική κριτική μεθοδολογία, την οποία θα πρέπει να μπορούν να χρησιμοποιούν, εάν το θέλουν, στην ερευνητική τους πορεία. Όποτε ένας κοινωνικός επιστήμονας διακινδυνεύει κάποια πρόβλεψη σχετικά με τη συμπεριφορά ανθρώπων ή ομάδων υπό συγκεκριμένες συνθήκες, τίθεται το ερώτημα εάν τα άτομα αυτά θα συμπερι-

φερθούν με τρόπο που να συνάδει με την ισορροπία Nash, κάτω από λογικές υποθέσεις ως προς τις προτιμήσεις τους και την πληροφόρηση που διέθεταν εκ των προτέρων. Εάν η θεωρία-πρόβλεψη δεν συνάδει με κάποια ισορροπία Nash, έχουμε λόγο να αμφισβητούμε την αξιοπιστία της πρόβλεψης, επειδή ακριβώς κάτι τέτοιο σημαίνει ότι τουλάχιστον κάποια από τα εν λόγω άτομα δεν θα ήθελαν να συμπεριφερθούν σύμφωνα με τη συγκεκριμένη πρόβλεψη, εφόσον τη γνωρίζουν ή την καταλαβαίνουν.

Στο ίδιο άρθρο, συγκρίνατε την «ανακάλυψη» της ισορροπίας Nash με την ανακάλυψη του DNA στη Βιολογία. Μήπως θα έπρεπε να θεωρήσουμε την ισορροπία Nash ανάλογη της Θεωρίας των Πάντων, για την οποία μοχθούν οι φυσικοί;

Θεώρησα χρήσιμη τη σύγκριση της ισορροπίας Nash με το DNA, αφού και οι δύο αυτές ανακαλύψεις προέκυψαν περίπου την ίδια περίοδο και καθεμία από αυτές τις ανακαλύψεις άλλαξε άρδην τη βασική οπτική γωνία από την οποία βλέπουν το πεδίο τους οι αντίστοιχοι επιστήμονες. Εάν οι φυσικοί είχαν ανακαλύψει τη Θεωρία των Πάντων περίπου στα 1950 θα έκανα και αυτήν τη σύγκριση. Όμως δεν θα ήθελα να νομίζετε πως πιστεύω ότι η ισορροπία Nash πρέπει να είναι η μοναδική θεωρία των πάντων στις κοινωνικές επιστήμες. Προφανώς, υπάρχουν και άλλες οπτικές γωνίες, οι οποίες είναι εξίσου χρήσιμες και τόσο γενικής εφαρμογής όσο και η θεωρία παιγνίων.

Η σημασία της ισορροπίας Nash συνήθως παρουσιάζεται στο πλαίσιο των προβλέψεων όσον αφορά την ορθολογική συμπεριφορά υπό συνθήκες αλληλεπίδρασης. Μήπως θεωρείτε ότι η ισορροπία Nash έχει και την αξία μιας ηθικής θεωρίας που όχι μόνο προβλέπει τι θα γίνει, αλλά και το τι θα έπρεπε να συμβεί;

Θεωρώ την ισορροπία Nash ως ένα εργαλείο που παράγει προβλέψεις για το πώς επιλέγουν τα ορθολογικά άτομα. Ένα τέτοιο εργαλείο έχει ιδιαίτερη αξία, όταν προσπαθείς να επανασχεδιάσεις την κοινωνία και τους θεσμούς της. Εάν μια προτεινόμενη αλλαγή στη δομή ενός «κοινωνικού παιγνίου» θα δημιουργούσε καλύτερες ισορροπίες Nash από τις τωρινές, χρησιμοποιώντας ένα κριτήριο δικής σου επιλογής για το τι είναι «καλύτερο» κοινωνικό αποτέλεσμα, τότε αξίζει αυτή η αλλαγή.

Είστε ικανοποιημένος με τη σημερινή κατάσταση στη θεωρία παιγνίων όσον αφορά στο πρόβλημα με τις πολλαπλές ισορροπίες Nash; Πιστεύετε ότι το λεγόμενο Πρόγραμμα Εκλέπτυνσης πέτυχε ή θα λέγατε ότι έχει εκφυλιστεί σε τέτοιο βαθμό που να μην έχει πλέον ενδιαφέρον;

Πρέπει να παραδεχθώ ότι η βιβλιογραφία πάνω στις «εκλέπτυνσεις» της ισορροπίας Nash

κατά τα τέλη της δεκαετίας του 1980 φάνηκε να εισέρχεται σε ένα λαβύρινθο δυσκολιών, έτσι που κατά κάποιον τρόπο μού θύμισε τη βιβλιογραφία περί λύσεων του προβλήματος συνεργασίας, η οποία αναπτύχθηκε στα τέλη της δεκαετίας του 1960. Βρήκαμε πολλές περιπτώσεις όπου κάποιες ισορροπίες Nash και κάποιες διαδοχικές ισορροπίες έμοιαζαν αλλόκοτα, και έτσι προτάθηκε μια σωρεία «εκλεπτύνσεων» που στόχο είχαν να απορρίψουν τις «κακές» ισορροπίες. Δυστυχώς καμία γενικού χαρακτήρα τέτοια «εκλέπτυνση» δεν εντοπίστηκε, ικανή να αντιμετωπίσει όλες αυτές τις περιπτώσεις ικανοποιητικά. Έμοιαζε σαν να ήταν πιθανός ένας ατελείωτος πολλαπλασιασμός των «εκλεπτύνσεων».

Νομίζω ότι το πρόβλημα με την προσέγγισή μας ήταν πως όλοι μας εστιάζαμε την προσοχή μας στην έννοια της ισορροπίας και όχι στην έννοια του παιγνίου. Π.χ., μπορούσαμε να πάρουμε ένα μη τυπικό παίγνιο στη στρατηγική του μορφή και να το ορίσουμε σε μια στρατηγική μορφή, η οποία να περιέχει και μια σειρά από άλλα παίγνια, ελαφρά διαφορετικά

(«διαταραγμένα») από το δικό μας, υπό την άποψη ότι οι αποδόσεις τους στο όριο τείνουν να είναι οι ίδιες με το παίγνιο που μελετάμε. Τότε η έννοια μιας λύσης για το μη τυπικό παίγνιό μας θα έπρεπε να είναι το σύνολο των ισορροπιών Nash, τα οποία αποτελούν τα όρια των ισορροπιών αυτής της σειράς παιγνίων. Αυτή η έννοια θα επέτρεπε στον αναλυτή να προσδιο-

ρίσει την «εκλέπτυνση» της ισορροπίας Nash, η οποία μοιάζει να ταιριάζει στη συγκεκριμένη εφαρμογή.

Ως προς τη δεύτερη σημαντική συνεισφορά του Nash, είστε πεπεισμένος από τη «λύση» που εκείνος βρήκε για το διαπραγματευτικό πρόβλημα; Πιστεύετε ότι αποτελεί ισορροπία πρόβλεψη για το πώς διευθετούνται οι διαφορές μεταξύ αντιμαχόμενων, αλλά ορθολογικών μερών, που προσπαθούν να πετύχει το καθένα όσο γίνεται καλύτερους όρους για τον εαυτό του στο πλαίσιο μοιράσματος των οφελών από τη μεταξύ τους συμφωνία; Ή πιστεύετε ότι η λύση Nash έχει κανονιστική/ηθική αξία - π.χ. ότι θα έπρεπε να τη χρησιμοποιεί ένας μεσολαβητής ή ένα δικαστήριο για να αποφανθεί ποιο κομμάτι της «πίτας» θα πρέπει να πάρει το καθένα από τα αντιμαχόμενα μέρη;

Η λύση Nash για το διαπραγματευτικό πρόβλημα είναι μια πανέμορφη ιδέα, όμως η ερμηνεία της είναι δύσκολη. Τη σκέφτομαι, πρωταρχικά, ως μια μαθηματική θεωρία δίκαιης μοιρασιάς, η οποία θα αποτελούσε οδηγό για έναν αμερόληπτο μεσολαβητή σε περιπτώσεις όπου δεν είναι εμφανές πώς μπορούν να συγκριθούν οι ωφέλειες/χρησιμότητες από το προς διαπραγμάτευση «αγαθό» των αντιμαχόμενων μερών. Έτσι όμως, εάν παραδεχτούμε ότι αποτελεί ένα φυσικό σημείο αναφοράς για έναν αμερόληπτο μεσολαβητή, τότε η λύση Nash μπορεί να αποτελέσει μια ισορροπία εστίασης του διαπραγματευτικού προβλήματος, το οποίο έχει πολλαπλές ισορροπίες. Όμως, όπως είπε ο Schelling πριν από πολύ καιρό, άλλες «εστίες» μπορεί εξίσου να ελκύουν την προσοχή των παικτών σε πραγματικές διαπραγματεύσεις και να υποστηρίζουν ισορροπίες, δηλαδή συμφωνίες, οι οποίες να διαφέρουν πολύ από εκείνη της λύσης Nash.

Θεώρησα χρήσιμη τη σύγκριση της ισορροπίας Nash με το DNA, αφού και οι δύο αυτές ανακαλύψεις προέκυψαν περίπου την ίδια περίοδο και καθεμία από αυτές τις ανακαλύψεις άλλαξε άρδην τη βασική οπτική γωνία από την οποία βλέπουν το πεδίο τους οι αντίστοιχοι επιστήμονες



Ανακοίνωση θέσεων εργασίας Ακαδημαϊκών Συνεργατών

Το BCA είναι ένα από τους μεγαλύτερους θεσμικούς εργοδότες στη Ελλάδα, και προσφέρει προγράμματα Ανάπτυξης Επαγγελματιών όπως είναι: Η Διοίκηση Επιχειρήσεων και των Νοσηλευτικών σπουδών, πλοία σε προπτυχιακό, όλο ως μεταπτυχιακό επίπεδο, σε συνεργασία με το ΑΕΙ Πειραιώς (Εργαστήριο Πανεπιστημίου). Στο προγράμματό μας συμπεριλαμβάνονται: Business & Management, Shipping, Transport & Logistics, Hospitality & Tourism Management, Psychology και Communication Studies.

Το BCA ενδιαφέρεται να προσλάβει καθηγητές πλήρους και μερικής απασχόλησης για διάφορα προπτυχιακά και μεταπτυχιακά προγράμματα στα παρακάτω θεσμικά πεδία:

- Business & Management (Κωδικός θέσης: BUS/11/07), Marketing (Κωδικός θέσης: MFM/11/07), Accounting & Finance (Κωδικός θέσης: FIN/11/07), Shipping, Transport & Logistics (Κωδικός θέσης: SHP/11/07), Hospitality & Tourism Management (Κωδικός θέσης: TOUR/11/07), Psychology (Κωδικός θέσης: PSYCH/11/07), Communication Studies (Κωδικός θέσης: COMM/11/07)
- Ο υποψήφιος πρέπει να είναι κάτοχος ή να ζητάει να κενώσει στην επίσημη Διδακτορική Διατριβή, με αξιόλογη διδακτική και/ή ερευνητική εμπειρία στην αντίστοιχη Επιστήμη και/ή στην σχετική επαγγελματική εμπειρία.
- Ο υποψήφιος πρέπει να εμπίπτει στην Αγγλική και/ή την Ελληνική γλώσσα.
- Οι ενδιαφερόμενοι να υποβάλλουν αίτηση για κάποια από τα παραπάνω θέσεις, παρονυμωμένα με επιστολή στην παρακάτω διεύθυνση:
- Εάν θέλετε να συζητήσετε σχετικά με την αίτηση να τονίζετε τα ιδιαίτερα ενδιαφέροντα.
- Οι εργασίες που θα συνταχθούν στην εργασία μας.
- Εάν πρόκειται διδακτορική επιτυχία.

Προς: Ακαδημαϊκή Διεύθυνση BCA, Βασιλειάδων 4, 115 28 Αθήνα
 ή Fax No.: 210-7251582 ή e-mail: jobvacancies@bca.edu.gr

Παρακαλούμε να αναφέρετε πάντα κωδικό κωδικού θέσης στην αίτησή σας στο κωδικό επίδομα μέλη 11 Ιανουαρίου 2008.
 50% οι προκησθέντες και διδάσκοντες θα κληθούν να εργαστούν με ανάδοχο εργασιακό χρόνο.



University Degrees

ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ ΚΑΙ ΞΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Η περίπτωση της Κίνας

Η θεωρία παιγνίων εφαρμόζεται σε μια πλειάδα επιστημονικών πεδίων και ιδιαίτερα στα διάφορα οικονομικά αντικείμενα. Ένας κλάδος των Οικονομικών, ο οποίος δεν έχει ερευνηθεί σε μεγάλο βαθμό σε παιγνιο-θεωρητική βάση, είναι αυτός των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων και των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Παρ' όλο που στη μικροοικονομική θεωρία έχει αναλυθεί η στρατηγική συμπεριφορά των επιχειρήσεων σε ολιγοπωλιακές καταστάσεις, λιγότερη προσοχή έχει δοθεί στις διεθνείς επιχειρήσεις, ίσως διότι οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ), αν και όχι καινούργιο φαινόμενο, εμφανίστηκαν εκρηκτικά στο προ-

Tips

Παρ' όλο...

...που στη μικροοικονομική θεωρία έχει αναλυθεί η στρατηγική συμπεριφορά των επιχειρήσεων σε ολιγοπωλιακές καταστάσεις, λιγότερη προσοχή έχει δοθεί στις διεθνείς επιχειρήσεις, ίσως διότι οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις εμφανίστηκαν εκρηκτικά στο προσκήνιο από τη δεκαετία του '80 και έπειτα

φέρονται στη σύγκριση κόστους-οφέλους από τη διεθνή παραγωγή έναντι των εξαγωγών.

ΟΛΙΓΟΠΩΛΙΑΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Συγκεκριμένα, χαρακτηριστικό παράδειγμα τέτοιας ανάλυσης αναπτύσσεται σε πλαίσιο ολιγοπωλιακών αγορών με παρουσία αβεβαιότητας ως προς τη ζήτηση και ασύμμετρη πληροφόρηση. Υπό το πρίσμα αυτό μια επιχείρηση γίνεται πολυεθνική, προκειμένου να αποκτήσει και να συσσωρεύσει γνώση από τις ξένες αγορές με την παρουσία της σε τοπικό επίπεδο. Η απόφαση υποδειγματοποιείται σε ένα παίγνιο δύο σταδίων, στο οποίο το ολιγοπώλιο της χώρας υποδοχής αντιμετωπίζει ανταγωνισμό από κάποιο ξένο ολιγοπώλιο, με τη μορφή είτε των εξαγωγών είτε των άμεσων ξένων επενδύσεων. Στο πρώτο στάδιο λαμβάνεται η απόφαση για τις εξαγωγές ή την εγκατάσταση παραγωγικής δραστηριότητας και στο δεύτερο στάδιο υπάρχει ανταγωνισμός ως προς τις ποσότητες. Ωστόσο, υπάρχει αβεβαιότητα ως προς το ύψος της ζήτησης στη χώρα υποδοχής και αυτή η αβεβαιότητα είναι τέτοιας μορφής που δεν μπορεί να αποκαλυφθεί μέσω των εξαγωγών παρά μόνο μέσω ΑΞΕ. Έτσι, μόνο οι εγχώριες επιχειρήσεις και οι ξένες επιχειρήσεις που εμπλέκονται σε ΑΞΕ (κατά το πρώτο στάδιο) μαθαίνουν τη ζήτηση. Οι ΑΞΕ θεωρούνται ότι ενέχουν χαμηλότερο οριακό κόστος, ενώ οι εξαγωγές χαμηλότερο σταθερό κόστος. Ένα άλλο κριτήριο είναι το μέγεθος των ολιγοπωλίων: περισσότερες επιχειρήσεις θα αποφασίσουν να γίνουν διεθνείς όσο μικρότερο είναι το μέγεθος του εγχώριου και ξένου ολιγοπωλίου. Επιπλέον το trade-off μεταξύ ΑΞΕ και εξαγωγών σχετίζεται



Η κινεζική κυβέρνηση έχει να επιλέξει μεταξύ της πολιτικής μειωμένων δασμών και της λιγότερο αυστηρής νομοθεσίας για τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ)

όχι μόνο με το πόσες επιχειρήσεις αποφασίζουν να επενδύσουν, επομένως να πάρουν πληροφόρηση, αλλά και από το βαθμό της ασυμμετρίας στην πληροφόρηση. Προφανώς υπάρχει η επίδραση της στρατηγικής μάθησης, η οποία δίνει στις ξένες επιχειρήσεις ένα επιπλέον κίνητρο για ΑΞΕ: δηλαδή, οι ξένες επιχειρήσεις αποφασίζουν να διεθνοποιήσουν την παραγωγή τους για να πληροφορηθούν για τα χαρακτηριστικά της τοπικής ζήτησης. Στο πλαίσιο αυτό είναι πιθανό να παρατηρηθούν ΑΞΕ ακόμα και στην περίπτωση του μηδενικού κόστους εμπορίου, ακριβώς λόγω αυτής της επίδρασης. Επιπλέον, η ύπαρξη μεγαλύτερης μεταβλητότητας στα πιθανά κέρδη είναι ένας ακόμα παράγοντας υπέρ της εγκατάστασης παραγωγής.

Η ΞΕΝΗ ΑΓΟΡΑ

Η επιχείρηση αποφασίζει για την είσοδο στην ξένη αγορά ex ante και γνωρίζει ότι θα μάθει την πραγματική ζήτηση, αν αποφασίσει να επενδύσει. Αυτό θα επιτρέψει στην επιχείρηση να προσαρμόσει το προϊόν της καλύτερα σε σχέση με κάποιον εξαγωγέα. Με την πληροφόρηση, η επιχείρηση θα αυξήσει το προϊόν της σε μια δεδομένη καλή κατάσταση και θα το μειώσει σε ενδεχόμενη άσχημη κατάσταση, ενώ η μη πληροφορημένη επιχείρηση θα επιλέγει το προϊόν της με βάση την προσδοκώμενη ζήτηση. Κατά μέσο όρο, το κέρδος της πληροφορημένης επιχείρησης σε περιπτώσεις υψηλής ζήτησης είναι μεγαλύτερο από την απώλεια σε περιόδους χαμηλής ζήτησης. Κατά συνέπεια, επιβραβεύεται η είσοδος μέσω ΑΞΕ.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Συγκεκριμένα, και βάσει της σχετικής βιβλιογραφίας για τις μεταβλητές που επηρεάζουν την απόφαση ΑΞΕ-Εξαγωγών, η μεγαλύτερη αγορά

και το μικρότερο κόστος εγκατάστασης ενισχύουν την απόφαση για ΑΞΕ. Επιπλέον, υπό συνθήκες ολιγοπωλίου και Cournot ανταγωνισμού, η ύπαρξη περισσότερων επιχειρήσεων, εγχωρίων και ξένων, αποθαρρύνουν τις ΑΞΕ, καθώς εντείνεται ο ανταγωνισμός και μειώνονται έτσι τα κέρδη των επιχειρήσεων, επομένως επενδύουν λιγότερες επιχειρήσεις. Επιπρόσθετα, μια αύξηση στο κατά μονάδα κόστος των εξαγωγών ισοδυναμεί με αύξηση της σχετικής αποτελεσματικότητας που αναφέρεται στο μεταβλητό κόστος και, επομένως, ισοδυναμεί με αύξηση της κερδοφορίας των ΑΞΕ έναντι των εξαγωγών. Ωστόσο υπάρχει και ένα δεύτερο αποτέλεσμα, αυτό της στρατηγικής μάθησης, το οποίο υπονοεί ότι όσο μεγαλύτερη είναι η ασυμμετρία στην πληροφόρηση τόσο περισσότερες επιχειρήσεις θα επενδύουν. Η παρουσία ασύμμετρης πληροφόρησης δίνει στις ξένες επιχειρήσεις ένα επιπλέον κίνητρο για την εγκατάσταση παραγωγικής διαδικασίας στην ξένη αγορά. Φαίνεται ότι ένα τέτοιο παίγνιο είναι δυνατό να εξηγήσει ακόμα και την ταυτόχρονη ύπαρξη ΑΞΕ και εξαγωγών μέσα στην ίδια βιομηχανία, αλλά ακόμα και την απόφαση για ΑΞΕ ταυτόχρονα με εξαγωγές της ίδιας επιχείρησης.

ΔΑΣΜΟΙ

Προσφάτως η θεωρία παιγνίων χρησιμοποιείται για την εξήγηση της ανοικτής πολιτικής της Κίνας με τα επακόλουθα αποτελέσματά της, δίνοντας έτσι εξήγηση στην αντίδραση των ΑΞΕ

σ' αυτή την πολιτική. Το ερώτημα που ερευνάται είναι: πώς είναι δυνατό η κινεζική κυβέρνηση να μειώνει συστηματικά τους δασμούς και ταυτόχρονα να απελευθερώνει τη συμμετοχή του ξένου κεφαλαίου και να αυξάνει με τον τρόπο αυτό την παρουσία ξένων επιχειρήσεων στην Κίνα; Η κινεζική κυβέρνηση έχει να επιλέξει μεταξύ της πολιτικής μειωμένων δασμών και της λιγότερο αυστηρής νομοθεσίας για τις ΑΞΕ. Στην επιλογή της η κυβέρνηση πρέπει να λάβει υπόψη και τη συμπεριφορά των επιχειρήσεων. Σκοπός είναι να διατηρήσει την υποστήριξη του λαού σε ένα συγκεκριμένο ύψος και με βάση αυτό να διαμορφώσει την επιλογή της για τις ξένες επενδύσεις. Από την άλλη μεριά, οι ξένες επιχειρήσεις προσπαθούν να μεγιστοποιήσουν τα κέρδη τους με βάση τις επιλογές της κυβέρνησης αποφασίζοντας για το ύψος των επενδύσεών τους. Η υποδειγματοποίηση γίνεται στο πλαίσιο ενός δυοπωλίου Cournot, όπου η κυβέρνηση προσπαθεί να αποφύγει πολιτικές συγκρούσεις. Η κυβέρνηση υποτίθεται ότι έχει στη διάθεσή της δύο πολιτικές ανοικτές αγορές: τη μείωση των δασμών και τη μεγαλύτερη ανοχή στο ξένο κεφάλαιο. Τα συμπεράσματα που εξαγονται σε ένα τέτοιο πλαίσιο είναι ότι, κατά το πρώτο στάδιο της απελευθέρωσης, η μείωση των δασμών θα οδηγήσει σε λιγότερο αυστηρή πολιτική για τις ΑΞΕ, επομένως αύξηση των εισροών ΑΞΕ, εάν η πολιτική ατμόσφαιρα είναι υπέρ της φιλελευθεροποίησης. Είναι σαφές ότι μια μείωση των δασμών θα ευνοήσει του Κινέζους καταναλωτές, αλλά δεν θα είναι αρεστή από τις δημόσιες επιχειρήσεις και τους εργαζομένους τους. Ωστόσο, αν υπάρχει ισχυρή πολιτική στήριξη, τότε είναι δυνατό η κυβέρνηση να προχωρήσει σε μείωση των παρακρατούμενων κερδών και έτσι να προσελκύσει περισσότερο ξένο κεφάλαιο. Στο δεύτερο στάδιο της απελευθέρωσης, οι επιχειρήσεις δεν αντιμετωπίζουν περιορισμούς στην παρακράτηση και άρα στη μετακίνηση των κερδών. Τέλος, μόνο όταν υπάρχει στήριξη για

Tips

Το ερώτημα...

...που ερευνάται είναι: πώς είναι δυνατό η κινεζική κυβέρνηση να μειώνει συστηματικά τους δασμούς και ταυτόχρονα να απελευθερώνει τη συμμετοχή του ξένου κεφαλαίου και να αυξάνει με τον τρόπο αυτό την παρουσία ξένων επιχειρήσεων στην Κίνα;

φιλελεύθερο εμπόριο υπερκαλύπτονται οι ανησυχίες για τα μικρά αρνητικά αποτελέσματα στην εγχώρια απασχόληση και την κερδοφορία των δημοσίων επιχειρήσεων και είναι δυνατό έτσι η ανοικτή πολιτική της Κίνας να έχει ως αποτέλεσμα τόσο τη μείωση των δασμών όσο και την αύξηση των ΑΞΕ.

Οι παραπάνω δύο περιπτώσεις που αναφέρθηκαν αφορούν μόνο συγκεκριμένα παραδείγματα με βάση συγκεκριμένες υποθέσεις και υποδειγματοποίηση. Όσον αφορά το πρώτο, υπάρχει ένας αριθμός μελετών που εξετάζουν ΑΞΕ σε παιγνιο-θεωρητική βάση. Για παράδειγμα, ένα παίγνιο δύο επιχειρήσεων με δύο αγορές, στο οποίο οι επιχειρήσεις, προκειμένου να γίνουν πολυεθνικές, καλούνται να δεσμευτούν σε κάποιο συγκεκριμένο ύψος κόστους για Έρευνα και Τεχνολογία (E&T), ώστε να αναπτύξουν πλεονέκτημα προς εκμετάλλευση στις ξένες αγορές (δεν αναφέρεται ωστόσο στην απόφαση ΑΞΕ-Εξαγωγών). Σχετικά με το δεύτερο παράδειγμα, αποτελεί την πρώτη προσπάθεια ερμηνείας της ανοικτής πολιτικής της Κίνας σε ένα τέτοιο πλαίσιο.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΤΤΑΡΙΔΗ

Βιβλιογραφία

• Hayashi, T. (2003). «China's open door policy towards foreign direct investment: a game theoretic interpretation», Working Paper Series, Stanford www.stanford-jc.or.jp/research/publication/DP/pdf/DP2003-001-E.pdf

• Mones-Colonques R, Ortes, V. and Sempere-Moneris, J.J. (2007). «Asymmetric demand information and foreign direct investment», Scandinavian

Journal of Economics 109(1), 93-106.

• Veugeleers, R. (1995). «Strategic incentives for multinational operations», Managerial and Decision Economics 16, 47-57.

Είπαν για το Μάνατζμεντ

«Η γέννηση της επιτυχίας δημιουργείται καθώς κάποιος πηγαίνει από αποτυχία σε αποτυχία χωρίς να χάνεται ο ενθουσιασμός στη διαδικασία».
Winston Churchill, Άγγλος πολιτικός

«Ο πατέρας μου με έμαθε να δουλεύω. Δεν με έμαθε να αγαπώ τη δουλειά».
Abraham Lincoln, Αμερικανός πολιτικός

«Η εργασία είναι το καταφύγιο όσων δεν έχουν τίποτα καλύτερο να κάνουν».
Oscar Wilde, Ιρλανδός συγγραφέας

«Ο εγκέφαλος είναι ένα θαυμάσιο όργανο. Αρχίζει να δουλεύει όταν ξυπνάς το πρωί και σταματάει όταν φτάνεις στο γραφείο».
Robert Frost, Αμερικανός ποιητής

«Εάν κάνεις κάτι, κάν' το τέλεια ή μη το κάνεις καθόλου. Εάν δεν το κάνεις τέλεια τότε ούτε κέρδη θα έχεις ούτε θα περάσεις καλά. Εάν είναι να μην περάσεις καλά και να μη βγάλεις λεφτά, τότε γιατί να δουλεύεις».
Robert Townsend, παραγωγός, σκηνοθέτης και πρόεδρος της Television Network

«Πολλές προσπάθειες για επικοινωνία χάνονται στα πολλά και παχιά λόγια».
Robert Greenleaf, επικεφαλής της ATT

«Δεν νομίζω ότι υπάρχει καλύτερη επένδυση για να περάσει κάποιος καλά ή να παρατείνει τη νεότητα, από την επιλογή μιας καλής δουλειάς».
Fredrick Hudson Ecker, πρόεδρος της Metropolitan Life

«Δεν πρέπει το εγώ μας να ανταποκρίνεται στη θέση που κρατάμε. Διότι έτσι, όταν θα χάσουμε αυτή τη θέση θα χάσουμε και το εγώ μας».
Colin Powell, Αμερικανός στρατηγός και πρώην υπουργός Εξωτερικών

«Εάν αποτυγχάνεις στον σχεδιασμό, τότε σχεδιάζεις να αποτύχεις».
Tariq Siddique, Αμερικανός επιστήμονας

NORTHWESTERN UNIVERSITY

Μελέτη περίπτωσης: το Kellogg School of Management

Αρκετά συχνά στο «Ανοιχτό MBA» παρουσιάζουμε προγράμματα MBA από το εξωτερικό. Ένα από τα πλέον γνωστά παγκοσμίως, αλλά όχι και τόσο γνωστά στην Ελλάδα, είναι το MBA πρόγραμμα του Kellogg School of Management του Northwestern University. Πρόκειται για ένα από τα παλαιότερα και πιο διάσημα προγράμματα σπουδών Διοίκησης Επιχειρήσεων στον κόσμο. Μάλιστα, στην πιο πρόσφατη κατάταξη του «Business Week Full time MBA programs survey», ήταν τρίτο. Το Kellogg School of Management του Northwestern University ιδρύθηκε το 1908 και είναι ευρέως αναγνωρισμένο ως διεθνής ηγέτης στη Διοικητική Εκπαί-

δευση. Το πανεπιστήμιο, το οποίο βρίσκεται ακριβώς έξω από το Σικάγο, αποτελεί εστία ενός διαπρεπούς, βασισμένου στην έρευνα καθηγητικού προσωπικού και φοιτητών MBA από όλη την υφήλιο. Το χαρτοφυλάκιο εκπαιδευτικών προγραμμάτων του Kellogg περιλαμβάνει το Full time, Part time και Executive MBA, καθώς και το non-degree Executive Education Program. Επιπλέον, το Kellogg School of Management προσφέρει το Executive MBA program στις εγκαταστάσεις του στο Μαϊάμι και έχει ισχυρές συμμαχίες με σχολεία Διοίκησης στην Ευρώπη, την Ασία, τη Μέση Ανατολή και τον Καναδά. Όπως συμβαίνει σε όλες τις περιπτώσεις

αξιόλογων προγραμμάτων MBA, το Kellogg School of Management επιδιώκει να διαμορφώνει ένα ετερόκλητο περιβάλλον, μέσα στο οποίο αναπτύσσεται η συνεργασία. Έτσι, από τους full time φοιτητές που εισήχθησαν με την τάξη του 2007, το 34% είναι διεθνείς. Αυτό, σε αριθμούς σημαίνει περίπου 630 φοιτητές, από περισσότερες των 50 χωρών του κόσμου. Από την Ελλάδα, φέτος, μόνος ένας έγινε δεκτός στο πρόγραμμα του MBA. Πρόκειται για τον Νίκο Γκεζέπη, ο οποίος είναι απόφοιτος του τμήματος Χρηματοοικονομικής και Τραπεζικής Διοικητικής του Πανεπιστημίου Πειραιά και εργαζόταν για την PricewaterhouseCoopers.

Open Day - Presentation, 19/12/2007, 6:30pm, 47A Evelpidon Str., 8th Floor

Accredited by Association of MBAs

Out of the Top MBAs in Europe, I picked the most ...international!

Visit our web site www.imba.aueb.gr

- To apply on line
- To request a bulletin
- To obtain additional information on the program, the courses, the admission procedure

Application Deadlines: January 31 (round 1) and June 2 (round 2)



ATHENS UNIVERSITY of ECONOMICS & BUSINESS
mbainternational

GERARD MOLYNEAUX

ΙΔΡΥΤΗΣ ΤΗΣ ΣΧΟΛΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΤΟΥ LA SALLE UNIVERSITY

Αν σου αρέσει το αντικείμενο που σπουδάζεις αποδίδεις καλύτερα

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ: ΦΑΙΔΩΝ Γ. Α. ΚΥΔΩΝΙΑΤΗΣ

Ο Gerard Molyneaux είναι ιδρυτής της Σχολής Επικοινωνίας και Καθηγητής του La Salle University. Ο ίδιος έχει σπουδάσει στα πανεπιστήμια Georgetown, Princeton, Northwestern University και Notre Dame, ενώ είναι διδάκτορας στο Πανεπιστήμιο του Wisconsin. Ειδικεύεται στον κινηματογράφο και είναι συγγραφέας πολλών βιβλίων. Έχει δημοσιεύσει πλήθωρα άρθρων και έχει γράψει μελέτες για τον Τσάρλι Τσάπλιν, τον Τζιμ Στιούαρτ και άλλους. Ανάμεσα σε άλλες διακρίσεις, υπάρχει και μία υποτροφία που φέρει το όνομά του. Μας εξήγησε τι ακριβώς είναι τα Καθολικά Πανεπιστήμια στην Αμερική, αλλά και ποιος είναι ο ρόλος της επικοινωνίας σήμερα. Σε μια μάλλον τολμηρή αποστροφή του λόγου του, βάζει τον Αριστοτέλη να ρωτάει τους τηλεοπτικούς παρουσιαστές για τα κίνητρά τους.

Έχετε μακρά εμπειρία στον χώρο της επικοινωνίας. Ποια βλέπετε να είναι η πορεία της βιομηχανίας Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων; Ειδικά, αν τη συγκρίνουμε με την κατάσταση που υπήρχε πριν από δέκα ή δύο δεκα χρόνια;

Το πρόσφατο ευπώλητο βιβλίο του Thomas Friedman «The World is Flat» δραματοποιεί τον ρόλο που παίζει η επικοινωνία στο να φέρνει σε επαφή χώρες και πολιτισμούς με τρόπους που κανείς δεν είχε ονειρευτεί καν πριν από δέκα χρόνια. Οποιοσδήποτε τηλεφωνήσει σε μια εταιρεία πιστωτικών καρτών γνωρίζει ότι αυτός που απαντά μπορεί να βρίσκεται στην Ινδία, στην Ιρλανδία ή στις Φιλιππίνες. Όπως σημειώνει ο Friedman, υπάρχει κάποιος που προσεκτικά εκπαιδεύει αυτούς τους υπαλλήλους για να ακούγονται σαν να ζουν στο πιο κάτω στενό. Ζούμε μέσα στην κλασική μορφή επικοινωνίας: αποστολέας, κανάλι, μήνυμα, αποδέκτης και ανατροφοδότηση, τα οποία κινούνται με ταχύτατους ρυθμούς. Δεν προκαλεί κατάπληξη ότι ένα σύστημα επικοινωνίας, που μετρά τον χρόνο σε ναυδευτερόλεπτα και θέτει την τεχνολογία της επικοινωνίας στα χέρια κατοχυρωμένων χρηστών επτά ημέρες την εβδομάδα και είκοσι τέσσερις ώρες το εικοσιτετράωρο, έχει ανοίξει την πόρτα σε ευρεία γκάμα ευκαιριών, όπου συμπεριλαμβάνονται οι απορίες και οι λάθος ερμηνείες. Οι Δημοσίες Σχέσεις τώρα ανταποκρίνονται στην ανάγκη για διαμόρφωση και έλεγχο του μηνύματος και για επιλογή των κατάλληλων καναλιών, ανάλογα με το κοινό και την περίπτωση.

Στις ΗΠΑ έχετε πολλά επιτυχημένα Καθολικά Πανεπιστήμια. Οι άνθρωποι στην Ευρώπη δεν έχουν καταλάβει καλά τι σημαίνει για ένα πανεπιστήμιο το να έχει σχέση με τη θρησκεία. Σας παρακαλώ, εξηγήστε μας.

Στις ΗΠΑ υπάρχουν εκατοντάδες πανεπιστήμια που ξεκίνησαν ως θρησκευτικοί θεσμοί, υποστηρίχθηκαν αλλά και υποστήριξαν ορισμένες θρησκευτικές πεποιθήσεις. Τα Duke, Princeton και Notre Dame είναι αυτά που μου έρχονται τώρα στο μυαλό. Ορισμένα από αυτά τα πανεπιστήμια είναι προμαχώνες θρησκευτικών πεποιθήσεων και δεν είναι δεκτικά άλλων δογμάτων. Για πολλούς και διάφορους λόγους, κοινωνικούς, οικονομικούς και πολιτισμικούς, τα πανεπιστήμια που συνδέονται με εκκλησίες έχουν χάσει τους θρησκευτικούς περιορισμούς. Σχολές όπως το La Salle δεν επιχειρούν να καταχτήσουν ή να προσηλυτίσουν, αλλά εστιάζουν στην εκπαίδευση του προσώπου ως ολότητας και αυτός ο σκοπός περιλαμβάνει την παρακολούθηση της πνευματικής και ηθικής ανάπτυξης του φοιτητή. Όπως είπε ο ιδρυτής του De La Salle, δουλιά του καθηγητή δεν είναι απλώς να εκπαιδεύσει το μυαλό, αλλά να «διδάξει τις καρδιές των φοιτητών». Συνεργάζομαι με συναδέλφους κάθε θρησκευτικής πεποίθησης και όλοι είναι αφοσιωμένοι στο να ασκήσουν επίδραση στη ζωή των φοιτητών, αλλά και στη διάσταση της εκπαίδευσης πέρα από το καθαρά πραγματιστικό. Κατά συνέπεια, τα Καθολικά Πανεπι-

στήμια θα στεγάσουν θεολογικά τμήματα, θα περιλάβουν παρεκκλήσια, θα παράσχουν θρησκευτικές υπηρεσίες και θα καλέσουν φοιτητές να βοηθήσουν άλλους φοιτητές. Κανένας όμως φοιτητής δεν απαιτείται να γίνει καθολικός ή να προσφέρει υπηρεσίες στους άστεγους, αλλά σε αυτή την κρίσιμη καμπή της ζωής τους οι φοιτητές έχουν την πρόσκληση και την ευκαιρία να σκεφθούν σχετικά με την πίστη αλλά και την πίστη στην πράξη.

Ορισμένα πανεπιστήμια εντάσσουν το Τμήμα Επικοινωνίας στις Σχολές Διοίκησης Επιχειρήσεων, ενώ άλλες στο Τμήμα Δημοσιογραφίας. Ποιος είναι ο κατάλληλος τρόπος να ασχοληθεί κανείς με αυτόν τον τομέα;

Τα Τμήματα Επικοινωνίας πηγαίνουν από διαφορετικό πλαίσιο το καθένα. Ορισμένα άρχισαν ως προγράμματα λόγου και θεατρολογικά προγράμματα ή ως Τμήματα Δημοσιογραφίας ή Μέσων Μαζικής Επικοινωνίας κ.τ.λ. Καθένα από αυτά διαμορφώνεται από την ιστορία του αλλά και από τις ευκαιρίες. Για παράδειγμα, στο La Salle ξεκινήσαμε ως μέρος του Τμήματος Φιλολογίας και για κάποιο διάστημα ήμασταν ένα πρόγραμμα Μέσων Μαζικής Επικοινωνίας και Κινηματογράφου, αλλά οι φοιτητές μας ζητούσαν και μαθήματα Δημοσίων Σχέσεων οπότε προσθέσαμε και αυτά. Ύστερα συνειδητοποιήσαμε ότι είχαμε το διδακτικό προσωπικό και τις εγκαταστάσεις που θα μπορούσαν να εξυπηρετήσουν έναν αριθμό πτυχιούχων οπότε ξεκινήσαμε ένα τέτοιο πρόγραμμα το 1994. Οπότε δεν υπάρχει ένας, και μόνο, κατάλληλος τρόπος για να λειτουργήσει ένα Τμήμα Επικοινωνίας. Αντιθέτως, όπως προτείνει το βιβλίο του Freedman, όλοι στο πανεπιστήμιο πρέπει να είναι έτοιμοι να προσαρμοστούν στην εποχή και να ανταποκριθούν στις ανάγκες και τις ευκαιρίες.

Γιατί ένας φοιτητής θα πρέπει να κάνει ένα Master στην Επικοινωνία και όχι ένα MBA, το οποίο του δίνει ευρύτερη προοπτική;

Ανέκαθεν υποστήριζα την αρχή της ευχαρίστησης στην εκπαίδευση, δηλαδή να μελετήσεις αυτό που σου αρέσει, που σε ενδιαφέρει και αυτό που βγάζει τον καλύτερό σου εαυτό. Η συνέπεια είναι η εξής: αν σου αρέσει το αντικείμενο που σπουδάζεις, θα μελετήσεις σκληρότερα, θα μάθεις περισσότερο, θα έχεις καλύτερες επιδόσεις και θα είσαι ένας πιο χαρούμενος άνθρωπος. Και ποια επιχείρηση δεν θέλει να προσλάβει έξυπνους και επιτυχημένους πτυχιούχους, που αγαπούν αυτό που κάνουν; Και τα δύο διπλώματα έχουν πολύ πρακτικές εφαρμογές και αυτές οι ευκαιρίες επεκτείνονται στην επικοινωνία.

Μία από τις ειδικεύσεις σας είναι ο κινηματογράφος. Είναι οι ταινίες κάτι που μπορεί να διδαχθεί, όπως συμβαίνει σε κάθε άλλο μάθημα;

Οι Δημόσιες...

...Σχέσεις τώρα ανταποκρίνονται στην ανάγκη για διαμόρφωση και έλεγχο του μηνύματος και επιλογή των κατάλληλων καναλιών, ανάλογα με το κοινό και την περίπτωση

Όταν διδάσκω κινηματογράφο, προσπαθώ να ακονίσω την αντίληψη των φοιτητών για τις ταινίες με το να εξετάζω πώς λειτουργούν. Από εμπειρία, γνωρίζουμε ότι δεν είναι το τι συμβαίνει αυτό που κάνει μια ταινία να είναι ευχάριστη, είναι ο τρόπος με τον οποίο η ταινία δηλώνει οτιδήποτε. Γι' αυτό μπορούμε να δούμε μια ταινία ξανά και ξανά. Όταν δίδασκα Φιλολογία, διάβασα το βιβλίο του John Ciardi «How a Poem Means». Ο Ciardi διερευνούσε αυτήν, ακριβώς, την ιδέα της παιγνιώδους δημιουργικότητας που βρίσκεται στην καρδιά της τέχνης και εξηγεί γιατί στα μικρά παιδιά αρέσει να ακούν παιδικούς ρυθμούς ξανά και ξανά. Ούτε η ποίηση ούτε ο κινηματογράφος στέλνουν απλά μηνύματα. Αν εξετάσετε προσεκτικά την ποίηση ή τις ταινίες, μπορείτε να ανακαλύψετε πώς δημιουργούν μήνυμα και μεταδίδουν συναισθήματα μέσω της επανάληψης, της ποικιλίας κ.τ.λ. Έχω δει τον «Πολίτη Κέιν» περίπου 150 φορές και ακόμα χαίρομαι να ανακαλύπτω λεπτομέρειες νοήματος. Έχω την καλύτερη δουλειά στον κόσμο: να ανοίγω τα μά-

Τα Τμήματα Επικοινωνίας πηγαίνουν από διαφορετικό πλαίσιο το καθένα. Ορισμένα άρχισαν ως προγράμματα λόγου και θεατρολογικά προγράμματα ή ως Τμήματα Δημοσιογραφίας ή Μέσων Μαζικής Επικοινωνίας κ.τ.λ. Καθένα από αυτά διαμορφώνεται από την ιστορία του αλλά και από τις ευκαιρίες. Για παράδειγμα, στο La Salle ξεκινήσαμε ως μέρος του Τμήματος Φιλολογίας και για κάποιο διάστημα ήμασταν ένα πρόγραμμα Μέσων Μαζικής Επικοινωνίας και Κινηματογράφου, αλλά οι φοιτητές μας ζητούσαν και μαθήματα Δημοσίων Σχέσεων οπότε προσθέσαμε και αυτά. Ύστερα συνειδητοποιήσαμε ότι είχαμε το διδακτικό προσωπικό και τις εγκαταστάσεις που θα μπορούσαν να εξυπηρετήσουν έναν αριθμό πτυχιούχων οπότε ξεκινήσαμε ένα τέτοιο πρόγραμμα το 1994. Οπότε δεν υπάρχει ένας, και μόνο, κατάλληλος τρόπος για να λειτουργήσει ένα Τμήμα Επικοινωνίας. Αντιθέτως, όπως προτείνει το βιβλίο του Freedman, όλοι στο πανεπιστήμιο πρέπει να είναι έτοιμοι να προσαρμοστούν στην εποχή και να ανταποκριθούν στις ανάγκες και τις ευκαιρίες.

...ο Αριστοτέλης θα ρωτούσε αυτούς που παίζουν στην τηλεόραση και τον κινηματογράφο «Ποιο είναι το κίνητρό σας;» ή θα προκαλούσε τους παρουσιαστές να κοιτάξουν καλύτερα την αγορά (κοινό) τους. Η δουλειά του Τμήματος Επικοινωνίας είναι να βοηθήσει τους φοιτητές να δουν τις ποικίλες σχέσεις και να εκτιμήσουν τις διαφοροποιήσεις.

Ο Αριστοτέλης είναι επίκαιρος

Σε μια Σχολή Επικοινωνίας έχετε πολλά και διαφορετικά μαθήματα, από εταιρική επικοινωνία και μάρκετινγκ μέχρι κινηματογράφο και τηλεόραση. Πώς όλα αυτά ταιριάζουν σε ένα πρόγραμμα;

Ακόμα και με όλους τους συνδυασμούς των διαφορετικών σκοπών, χρήσεων και τεχνολογιών επικοινωνίας, καταλήγουμε να επιστρέφουμε στη θεμελιώδη αρχή του Αριστοτέλη: κάποιος λέει κάτι σε κάποιον άλλον. Είναι ευχάριστο να κάνεις βόλτα σε ένα Τμήμα Επικοινωνίας που είναι γεμάτο από κάμερες, DVD, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, μικρόφωνα και προτζέκτορες και να συνειδητοποιείς ότι σε όλα τα μαθήματά μας, κινηματογράφου, δημοσιογραφίας, δημοσίων σχέσεων, γραφής σεναρίου κ.τ.λ., ακόμη ασχολούμαστε με θέματα που έχει θέσει ο φιλόσοφος. Σήμερα, ο Αριστοτέλης θα ρωτούσε αυτούς που παίζουν στην τηλεόραση και τον κινηματογράφο «Ποιο είναι το κίνητρό σας;», ή θα προκαλούσε τους παρουσιαστές ή τους ανθρώπους των Δημοσίων Σχέσεων να κοιτάξουν καλύτερα την αγορά (κοινό) τους. Η δουλειά του Τμήματος Επικοινωνίας είναι να βοηθήσει τους φοιτητές να δουν τις ποικίλες σχέσεις και να εκτιμήσουν τις διαφοροποιήσεις.

Ποια νομίζετε ότι είναι η διαφορά στη διδασκαλία μεταξύ Αμερικής και Ευρώπης;

Δεν θέλω να υποτιμήσω το ευρωπαϊκό σύστημα εκπαίδευσης που έχει λειτουργήσει καλά για αιώνες, αλλά νομίζω ότι υπάρχουν διαφορές στη διδασκαλία και την αξιολόγηση της μάθησης. Οι περισσότεροι από εμάς τώρα αναγνωρίζουν ότι οι φοιτητές μαθαίνουν με διαφορετικούς τρόπους: ακούγοντας, βλέποντας, ενεργώντας, διδάσκοντας κ.τ.λ. Κατά συνέπεια, θα έχουμε ποικιλία μεθόδων και θα περιλάβουμε διδασκαλίες, συζητήσεις, ατομική και ομαδική εργασία, παρουσιάσεις από φοιτητές και παραδείγματα από ΜΜΕ και μελέτες περιπτώσεων. Οι ψυχολόγοι μας λένε ότι ύστερα από περίπου 15 λεπτά με οποιαδήποτε μέθοδο, ο δάσκαλος θα αρχίσει να χάνει την προσοχή των μαθητών. Οι διάφορες τεχνικές βοηθούν στην ανανέωση του ενδιαφέροντος για μάθηση. Έτσι οι καθηγητές στα Master θα βαθμολογήσουν τα γραπτά των φοιτητών, βέβαια, αλλά επίσης θα αξιολογήσουν τη μάθηση μέσω κουίζ, ατομικών ή ομαδικών προγραμμάτων και παρουσιάσεων.

