***10. Rozhodovacie úlohy a postup rozhodovania***

***Rozhodovanie*** je ľudská aktivita, ktorá umožňuje na základe voľby z daných alternatív vybrať spôsob riešenia problému.

**4.1 Rozhodovacie úlohy a postup rozhodovania**

***Rozhodovacia úloha*** je charakterizovaná:

* množinou možností, ktoré sú k dispozícii,
* očakávanými výsledkami jednotlivých možností,
* časom na riešenie,
* zložitosťou problému,
* kontextom.

***Rozhodovacie úlohy v prostredí domácnosti*** obsahujú najčastejšie:

* ktoré tovary kúpiť
* za koľko ich kúpiť
* čo robiť pri zmene príjmov

**Najpoužívanejším kritériom** pre hodnotenie **spotrebiteľského rozhodnutia** z hľadiska mikroekonomickej teórie **je maximalizácia úžitku** aktéra (spotrebiteľa).

***Rozhodovacie úlohy aktérov (manažérov) v prostredí firiem a inštitúcii*** obsahujú najčastejšie:

* rozhodovanie o vstupoch do transformačného procesu,
* rozhodovanie súvisiace s optimalizáciou nákladov,
* alokačné rozhodnutia,
* rozhodovanie v situácii, kedy je na trhu konkurencia, monopol alebo oligopol,
* rozhodnutie využiť intervenčnú moc.

**Najpoužívanejším kritériom** pre hodnotenie manažérskych rozhodnutí **na úrovni firiem** z hľadiska mikroekonomickej teórie **je maximalizácia zisku firmy**.

**Postup rozhodovania ekonomických aktérov**

Teoreticky možno popísať postup rozhodovania pomocou jednotlivých krokov, pričom zdroje (čas, financie, úsilie...), ktoré venujú ekonomickí aktéri jednotlivým krokom sa subjektívne odlišujú. Jednotlivé rozhodovacie kroky:

**a) definovanie problému**

Problém je existujúca, alebo pociťovaná odchýlka medzi žiaducim a skutočným stavom.

**b)** **získavanie informácií**

Pre rozhodovanie potrebujeme informácie, ktoré môžeme získať:

* ***vyhľadávaním (GOOGLE)*,** kedy požadovaná informácia je už zaznamenaná (internet, knihy),
* ***myslením (BRAINSTORMING)****,* kedy odvodzujeme nové informácie z iných nám známych informácií.

Získavanie informácií vyžaduje zdroje (napr. časové a finančné) aktérov. Informácie znižujú mieru neistoty pri rozhodovaní.

Ak chceme z viacerých zdrojov informácií odvodiť čo najužitočnejšie závery, musíme tieto zdroje udržať nezávislými.

Rozhodovanie *podľa zvyku* často znižuje náklady na získavanie a spracovanie informácií.

Typickým príkladom informačnej asymetrie je klamanie, ktoré je konštantným javom vo všetkých oblastiach života súčasnej spoločnosti.

**c) alternatívy**

Rozhodujeme sa z určitej množiny možností, čo nazývame *„rozhodovací priestor“.* Alternatívy môžeme charakterizovať ako:

* optimistické (predpokladáme pre nás priaznivý vývoj),
* reálne (akceptujeme primerané množstvo kladov aj záporov),
* pesimistické (viac zdôrazňujeme zápory).

**d) ohodnotenie alternatív**

Výsledok (úžitok) jednotlivých alternatív je meraný atribútmi, ktoré môžu byť:

* *ordinálne*,
* *kardinálne,*
* *náhodné.*

**d) výber**

Základným problémom pre posúdenie jednotlivých alternatív je, akú kriteriálnu funkciu (meradlo ako „je dobré“ rozhodnutie) vyberieme pre posúdenie.

Kriteriálne funkcie vychádzajú z dvoch princípov:

* ***princíp optimalizácie*** je spôsob rozhodovania sa, kedy maximalizujeme (alebo minimalizujeme) kriteriálnu funkciu vzhľadom na priestor možností voľby. Kritéria výnosového typu (čím viac tým lepšie), kritéria nákladového typu (čím viac tým horšie)
* ***princíp rovnováhy*** je spôsob rozhodovania podľa tzv. „*Paretovho kritéria*“, keď neexistuje možnosť zmeny, ktorá by zlepšila postavenie jedného, alebo viacerých jednotlivcov bez toho, aby zhoršila postavenie aspoň jedného účastníka trhovej transakcie.

**f) realizácia rozhodnutia**

Výsledný (demonštrovaný) efekt rozhodnutia môže byť predmetom skúmania v mikroekonómii (nerealizované rozhodnutia nemôžu byť pozorované).

Omyly z prílišného pesimizmu sú tie, pri ktorých boli prehliadnuté výnosnejšie príležitosti. Iný druh omylu, prameniaci z prílišného optimizmu, má inú príčinu. Tento omyl sa objavuje vo chvíli, keď účastníci trhu očakávajú, že budú môcť dokončiť plán, ktorý v skutočnosti nemôže byť dokončený.

Omyl plynúci z prílišného optimizmu sa prejavuje v cene, ktorá je buď príliš vysoká, alebo príliš nízka na to, aby došlo k vyčisteniu trhu daného tovaru.

vlastnými slovami, realizácia rozhodnutia nastáva vtedy, keď vybranú alternatívu začneme uskutočňovať

výber

definovanie problému

získavanie informácií

vyhľadávanie alternatív

ohodnotenie alternatív

realizácia rozhodnutia