

# (Ne)razumevanje znanja kot spoznavnega procesa v okviru ekonomske teorije organizacije

Aleksandar Kešeljević

Ekonomska fakulteta, Kardeljeva ploščad 17, 1000 Ljubljana, saso.keseljevic@ef.uni-lj.si

Članek proučuje (ne)razumevanje znanja kot spoznavnega procesa v okviru ekonomske teorije organizacije. Avtorjeva analiza temelji na racionalnosti kot posebnem načinu razumevanja znanja kot spoznavnega procesa. Skozi spoznavni proces kot najmanjši skupni imenovalec v ekonomski teoriji organizacije želi avtor članka predstaviti nov način razumevanja evolutivnega razvoja ekonomske teorije organizacije, ter nov način preseganja delitev v znanstveno-raziskovalni skupnosti.

**Ključne besede:** spoznavni proces, racionalnost, ekonomska teorija organizacije.

## 1 Namesto uvoda

Znanje postaja na prelomu tisočletja temeljna konkurenčna prednost podjetniške organizacije na trgu. Predstavlja celoto izkustev in vrednot, kjer informacije preko spoznavnega procesa razporejamo v miselne vzorce in rešitve. Cilj prispevka je analizirati kako globoko je (ne)razumevanje znanja kot spoznavnega procesa v okviru ekonomske teorije organizacije<sup>1</sup>. Vsebinske omejitve se nam zdijo smiselne, saj naš cilj ni analiza celotne ekonomske znanosti. Teorija organizacije se v klasifikaciji revije *Journal of Economic Literature* pojavlja v okviru različnih področij proučevanja. V neoklasični ekonomski teoriji se organizacija pojavlja zgolj kot miselni konstrukt. V Schumpetrovi teoriji imamo opravka z inovativnim podjetnikom, teorija oligopola pa razume organizacijo kot subjekt v interaktivnih skupinah. Mnogopomenskost termina organizacija se še poveča, ko ugotovimo, da organizacijo proučujejo tudi druge znanstveno-raziskovalne skupnosti. Managerska teorija predpostavlja subjekt in se osredotoča na vedenje organizacije, procese odločanja in sprejemanje odločitev. Sociološka teorija organizacije proučuje predvsem organizacijsko strukturo in relacije v njej, predpostavlja obstoj subjekta in v glavnem teoretizira z njim. V računovodski teoriji je organizacija zbirka terjatev in obveznosti, v pravni teoriji pa pravna oseba z lastnino, terjatvami in obveznostmi.

V nadaljevanju želimo: 1. Opredeliti znanje kot spoznavni proces. 2. Pokazati, da je mogoče razumeti spoznavne procese tudi skozi ekonomsko racionalnost, ki je ena izmed najpomembnejših predpostavk v ekonomski teoriji. 3. Pokazati kako globoko je (ne)razumevanje

spoznavnih procesov v okviru ekonomske teorije organizacije (neoklasična teorija, teorija transakcijskih stroškov, teorija agenta/principala, teorija virov). 4. Razumeti spoznavni proces kot najmanjši skupni imenovalec v ekonomski teoriji organizacije. 5. Pokazati, da je prispevek posamezne ekonomske teorije organizacije na področju razumevanja kognitivnih procesov najboljše merilo njene teoretske razvitosti. 6. Pokazati, da so sodobnejše teorije naprednejše z vidika razumevanja spoznavnega procesa.

## 2 Znanje kot spoznavni proces

Spoznavni procesi so ključnega pomena za pravilno razumevanje znanja, saj znanje ne more obstajati brez svojega nosilca, ki mu pripisujemo sposobnost spoznavanja. Razumevanje znanja kot spoznavnega procesa lahko natančneje opredelimo skozi zunanje pogoje okolja in notranje dejavnike, pri čemer niti eni niti drugi ne pojasnjujejo vsebine spoznavanja. Zunanje pogoje ali pogoje okolja lahko proučujemo skozi zgodovino odkritij. V nekaterih obdobjih so bila odkritja bolj pogosta, saj jim je bila družbena klima bolj naklonjena. V drugih zgodovinskih obdobjih so družbe zavračale iznajdbe in jih proglašale za »hudičeva in bogokletna dela«. Proučevanje znanja kot spoznavnega procesa ima bogato tradicijo v filozofiji znanosti, ki se ukvarja z obsegom in dometom spoznavanja. Tako je na primer Kuhn (1998) opozoril na pomen relacij v okviru znanstvenih skupnosti, Feyerabend (1999) pa je s svojim epistemološkim anarhizmom poudaril pomen svobode in trga znanosti pri oblikovanju metodoloških pristopov.

<sup>1</sup> V članku uporabljamo termin »ekonomska teorija organizacije« (angl. economic theories of organization), saj termin »teorija firme« (theory of the firm), ki se pogosto uporablja v strokovni literaturi, po našem prepričanju ni najbolj posrečen izraz. V slovenskem pravnem redu ima namreč pojem firme drugačen pomen, saj zajema ime družbe in oznako njene dejavnosti (ZGD, 1993: 85).

Toda želja po spoznavanju ni odvisna samo od zunanjih dejavnikov, ampak tudi od notranjih dejavnikov, ki so povezani predvsem s posameznikom. Notranje osebnostne dejavnike proučuje predvsem psihologija spoznavanja (kognitivna psihologija) (Pečjak, 1975: 319; Turvani, 2002: 200). Kognitivna psihologija proučuje z vidika medsebojno dopolnjujočih se notranjih procesov v posamezniku tri vidike, ki so pomembni za razumevanje znanja kot spoznavnega procesa (vidik zaznavanja in občutenja, vidik učenja, vidik mišljenja) (Pečjak, 1975). Zaznavanju bomo v nadaljevanju posvečali manj pozornosti, saj ni tako pomemben za razumevanje spoznavnega procesa. Znanje ne nastaja slučajno, ampak je skozi procese učenja proizvod zavestnega spodbujanja in načrtnega pridobivanja znanja (Senge, 1990: 4). Pečjak (1975: 121) opredeli učenje kot proces spreminjanja določene dejavnosti zaradi določene izkušnje, ki ima posledično trajni učinek. Pri učenju gre za procese, ki so v osnovi izključno individualni in subjektivni (npr. razumevanje), nato pa zaradi okolja vedno bolj sociološko pogojeni (npr. prenos znanja).

Mišljenje se razlikuje od predhodnih dveh procesov, saj poteka brez nujnih dražljajev iz okolja. Bistvo mišljenja je odkrivanje novih in obnavljanje starih miselnih zvez, zato je miselni proces sam po sebi ustvarjalen (Pečjak, 1975: 261, 311). Mišljenje je v osnovi povezano s posameznikom, vendar močno sociološko pogojeno saj se odvija v določenem okolju. Proučevanje mišljenja kot spoznavnega procesa je izredno zapleteno, zato je psihologija več časa namenila učenju. Šele kognitivna psihologija, katere predstavniki so Simon, March in Cyert, vzpodbudi večje zanimanje za mišljenje (Pečjak, 1975: 259, 335). Mišljenje je sestavljeno iz zaporedja operacij, zato so behavioristi pogosto uporabljali računalnik kot simulator človekovega mišljenja. Behavioristi reševanje problemov opredelijo kot sosledje operacij, kjer prehajamo iz enega stanja v drugo, dokler ne dosežemo končne rešitve. Simon (1955: 101; 1959: 269; 1979: 509) povezuje procese učenja in mišljenja s postopkom izbire oziroma z vprašanjem, kaj je (ne)racionalno. Simonove ideje (behavioristična šola) o znanju kot spoznavnem procesu lahko zato povežemo z ekonomsko racionalnostjo, ki je ena izmed najpomembnejših predpostavk v ekonomski teoriji.

### 3 Racionalnost kot spoznavni proces

Predpostavka o racionalnem posamezniku, znana pod imenom »homo oeconomicus«, je izhodiščna točka sodobne ekonomije. Predpostavke racionalnosti, individualnosti in maksimizacije koristnosti omogočajo uporabo logično-matematičnih orodij, s čimer ekonomija močno poenostavi svojo analizo. Želja po racionalnosti v ekonomiji je razumljiva, saj s pomočjo dedukcije vodi do elegantnih rezultatov in modelov. Pojem racionalnosti je dokaj enotno opredeljen v okviru ekonomske teorije:

1. Cyert, Simon (1956: 237) in Cyert, March (1963: 8) opredelijo racionalnost kot pristop, kjer ima ekonomsko racionalni posameznik popolne informacije o vseh možnostih, ki so na voljo, vključno s posledicami. Racionalni posameznik je sposoben razvrstiti obstoječe alternative in preference, ter zavestno izbrati najboljšo.

2. Becker (1976: 4) opredeli racionalnost kot pristop,

kjer posamezni ekonomski agent maksimizira svojo ciljno funkcijo, v ozadju pa leži sposobnost rangiranja alternativ in izbira tiste, ki prinaša največje zadovoljstvo.

3. Blaug (1992: 229) opredeli racionalnost kot pristop, kjer posamezni ekonomski subjekt pri danih omejitvah maksimizira svojo koristnost. Posameznik izbira med alternativami glede na svoje preference, pri čemer ima na voljo popolne in brezplačne informacije. V negotovi prihodnosti je racionalnost maksimizacija pričakovane koristi, ki je zmnožek koristnosti in verjetnosti za posamezni pojav.

Zgornje opredelitve kažejo, da so si avtorji precej edini o pomenu racionalnosti v ekonomski teoriji. Vsi avtorji poudarijo, da poskuša ekonomski subjekt s svojo dejavnostjo maksimizirati tisto, kar opredeljuje njegov družbeni položaj. Racionalni posameznik maksimizira svojo koristnost z izbiro med alternativnimi možnostmi, pri čemer maksimizira svoj donos ob minimizaciji stroškov in tveganja. Pomembna je sposobnost medsebojne primerjave alternativ, kjer velja logična konsistentnost primerjave. Zaradi popolnih informacij in neomejenih spoznavnih sposobnosti, posamezniki nimajo težav pri primerjavi in izbiri med alternativami (neomejena racionalnost). Sociokulturni dejavniki nimajo nikakršnega vpliva na izbiro in sprejemanje končnih odločitev, ne glede na čas in prostor v katerem se posameznik nahaja (univerzalna racionalnost). Subjektivno znanje nima nikakršnega pomena pri sprejemanju odločitev zaradi popolnih informacij (objektivna racionalnost).

Trstenjak (1982: 14, 42) opozarja, da je v takšnem neoklasičnem modelu globlje proučevanje spoznavnih procesov povsem nemogoče, saj popolnoma racionalen in kvantitativno utilitaristično usmerjen »homo oeconomicus« preprosto nima nobene psihološke spoznavne karakteristike. V nadaljevanju želimo pokazati, da je takšno razumevanje racionalnosti, ki je zelo pogosto v ekonomski teoriji, skrajno neprimerno. Opredelitev znanja kot spoznavnega procesa skozi objektivno, neomejeno in univerzalno racionalnost preprosto pomeni, da je ekonomska teorija izvršila redukcijo celotnega spoznavnega procesa na racionalnost in mehaniko procesov, kjer se ravnamo po objektivno preračunljivih zakonitostih.

### 4 Kritika ekonomskega redukcionizma

Spoznavni procesi postajajo z učenjem in vplivi okolja vedno bolj sociološko pogojeni ter vedno manj individualni. Po drugi strani znanje potrebuje svojega nosilca, kateremu pripisujemo sposobnost spoznavanja. Zaradi nepopolnih informacij in omejenih sposobnosti človeškega uma postaja razumevanje znanja kot neomejene racionalnosti vedno bolj nepravilno. Nevzdržnost ekonomskega redukcionizma lahko prikažemo s posameznimi dvojicami, ki poudarjajo prehod od ekonomskega redukcionizma k veliko bolj poglobljenem in celovitem razumevanju znanja kot spoznavnega procesa:

a) Univerzalna in družbeno-sociološko pogojena racionalnost

Rich (1981: 15) meni, da pozitivizem in prevelika

Tabela 1: Vrste racionalnosti

Racionalnost	
Univerzalna	Družbeno-sociološko pogojena
Objektivna	Subjektivna
Neomejena	Omejena

vnema ekonomije po prevzemanju naravoslovnih metod vzpostavlja težnjo po iskanju univerzalnih pravil človekovega vedenja. Neoklasiki razumejo racionalnost kot univerzalno racionalnost, ki je enaka za vse ljudi, ne glede na čas in prostor, v katerem se nahaja (Etzioni, 1990: 14; Fukuyama, 1995: 17). Veliko ekonomistov poudarja, da ni pomembno, kako se ljudje dejansko vedejo, ampak kako bi se morali vesti (Simon, 1959: 254).

Zaradi metodološkega individualizma razume neoklasična tradicija spoznavne procese zgolj z vidika posameznika, zato ne more razumeti njihove družbene pogojenosti. Sociologizacija ekonomije dokazuje, da posameznik ni zgolj »homo oeconomicus«, ampak predvsem družbeno in kulturno bitje. Institucionalisti so zato koncept racionalnega človeka (*homo oeconomicus*) zamenjali s posameznikom, katerega obnašanje odraža vplive širšega okolja (*homo culturalis*). Mnogi avtorji zato menijo, da posameznikova racionalnost ne more biti nikoli popolnoma individualistična, saj so spoznavni procesi močno sociološko pogojeni:

1. Mill (1956: 5) poudarja, da spoznavni proces v osnovi ne more biti nikoli popolnoma svoboden in individualen, saj je posameznik vpet v družbo, ki ustvarja omejitve.
2. Simon (1957: 201), Cyert, March (1963: 10), Sen (1977: 317, 326) in Fukuyama (1995: 7), poudarjajo, da vključitev posameznika v družbo ustvarja relacije, na podlagi katerih se oblikujejo posameznikovi spoznavni procesi in odločitve.
3. Trstenjak (1982: 43, 21) meni, da so spoznavni procesi močno pogojeni z okoljem, ki vpliva na posameznikove odločitve.
4. Fukuyama (1995: 6) in Granovetter (1985: 481) poudarjata, da bolj kot je okolje kompleksno, bolj se pomikamo od ideje racionalnega posameznika proti posamezniku, katerega spoznavni procesi so vedno bolj omejeni.
5. Rabin (1998: 11-13, 16) opozarja, da vedenje posameznika v realnosti pogostokrat ne ustreza vedenju, ki ga predvideva neoklasična ekonomska teorija. Razloge za odklone od neoklasične popolne racionalnosti avtor išče v dejavnikih, ki so močno sociološko pogojeni (npr.: poštenost, vzajemnost, altruizem).

Spoznavni procesi so v osnovi močno povezani s spontanostjo, ustvarjalnostjo in svobodo misli vsakega posameznika. Toda spoznavni procesi postajajo z vedno večjo vpetostjo posameznika v družbo vedno bolj odvisni od političnih odločitev, javnega mnenja in vrednot. Kvaziracionalnost je nova oblika kognitivnega obnašanja in »nov način ekonomske racionalne izbire«. Če izberemo

A pred B zaradi različnega tveganja, preteklih izkušenj, različnega časovnega okvira, vrednot in prepričanj, to pomeni, da se racionalno vedenje vedno bolj prepleta z socialnim, individualne odločitve pa postajajo vedno bolj del širše družbene presoje in kolektivne akcije (Kovač, 2001: 125). Sama racionalnost je torej odvisna od okolja, v katerem biva posameznik, saj je lahko zaradi drugačnega okolja sprejeta tudi manj racionalna odločitev (Etzioni, 1990: 14; Langlois, 1990: 244; Goldberg, 1996: 76). Na spoznavne procese močno vplivajo navade, vrednote in pričakovanja, ki so močno sociološko pogojeni, zato lahko govorimo o družbeno pogojeni racionalnosti. Če menimo, da omenjeni dejavniki nimajo nobenega vpliva govorimo o univerzalni racionalnosti.

#### b) Objektivna in subjektivna racionalnost

Pozitivistična tradicija razume racionalnost v povezavi z zunanjim objektivnim opazovalcem, ki proučuje in ocenjuje (ne)racionalno vedenje proučevanih ekonomskih subjektov. Racionalnost agentov je povezana z objektivizacijo znanja s strani zunanjega opazovalca, zato govorimo o t. i. objektivni racionalnosti. Tisti, ki sprejemajo napačne odločitve, postanejo v očeh objektivnih opazovalcev neracionalni. Neoklasična ekonomija predpostavlja, da so vse prihodnje spremembe z gotovostjo poznane ekonomskim subjektom, zato jo imenujemo tudi teorija »enega izhoda«, saj obstaja samo ena à priori rešitev, ki zagotavlja objektivnost.

Zelo pogosto se odločitve nanašajo na negotovo prihodnost, zato znanje ne more biti nikoli objektivno. Po drugi strani sami subjekti, ki jih proučujemo, delujejo na podlagi lastnega znanja in ne na podlagi znanja nekega zunanjega opazovalca, ki daje vrednostne sodbe. Rabin (1998: 24, 31) poudarja, da posameznik v negotovosti pri svojem delovanju in sprejemanju odločitev nenehno dela napake, ki jih popravlja z učenjem. Machlup (1984: 21, 23) in Turvani (2002: 201) podobno menita, da je lahko samo subjektivno znanje podlaga za sprejemanje odločitev<sup>2</sup>. Avstrijska šola poudarja, da je lahko racionalnost le subjektivna, saj je pri razumevanju znanja pomemben predvsem subjekt, ki je podvržen napakam, neznanju in negotovosti. Objektivno racionalnost povezujemo z objektivizacijo znanja, subjektivno pa s personalizacijo znanja in različnimi nosilci spoznavnih procesov.

Metodološki subjektivizem odpira vprašanje različnih nosilcev znanja. Spoznavni proces je v osnovi individualan proces, saj nova znanja nastajajo predvsem z individualnim izobraževanjem, zato se lahko prenašajo le z osebo, ki jih poseduje. Toda določena znanja niso nikoli zbrana na enem mestu, saj lahko bivajo tudi v relacijah med posamezniki. Posameznik ne more nikoli posedovati vsega znanja, saj določena znanja pripadajo tudi organizaciji (Hayek, 1945: 519; Senge, 1990: 2, 3; Tsoukas, 1996: 11, 22; Howitt, 1998: 101). Holzner, Marx (1979: 118) in Pirc (2000: 16) poudarjajo, da je vsaki sociološki strukturi dana sposobnost učenja, ki je odvisna od strukture relacij. Poleg tega proces pridobivanja znanja, ki je v osnovi povezan z investicijo v posameznika, ustvarja določene zunanje učinke tudi na

<sup>2</sup> Tudi izenačevanje mejnega dohodka in mejnih stroškov, kot način zagotavljanja popolne racionalnosti, je subjektivne narave, saj je odvisno predvsem od posameznega podjetnika (Machlup, 1946: 522).

podjetniško-organizacijski ravni. Sodobne organizacije vedno bolj spoznavajo, da je znanje pomemben dejavnik poslovne uspešnosti in konkurenčne prednosti na trgu, zato namenjajo vedno več pozornosti sistematičnemu managementu, merjenju in tržnemu vrednotenju znanja.

### c) (Ne)omejena racionalnost

Razumevanje znanja kot spoznavnega procesa z vidika popolne racionalnosti pomeni, da posamezniki nimajo težav pri spoznavanju in izbiri med alternativami. Človeški um je sposoben uporabiti vse informacije, kar mu omogoči medsebojno primerjavo in izbiro najboljše možnosti. Na toge predpostavke o popolni racionalnosti je opozoril že Simon (1959: 272) s svojim konceptom omejene racionalnosti. Racionalnost zahteva medsebojno primerjavo in izbiro najboljše možnosti, vendar človeški um zaradi velike kompleksnosti naloge tega ni sposoben izpeljati racionalno, saj so njegove spoznavne sposobnosti omejene (Simon, 1955: 104; 1979: 495, 508). Kapaciteta človeškega uma, ki omogoča reševanje kompleksnih problemov, je relativno majhna v primerjavi z velikostjo problemov, s katerimi se posameznik sooča. Rabin (1998: 12) meni, da v stanju splošne negotovosti ni mogoče biti popolnoma racionalen. Behavioristična teorija poudarja, da je lahko posameznik racionalen »samo« toliko, kot mu to dopuščajo njegove omejene kognitivne sposobnosti (Simon, 1979: 495). Simon (1957: 3, 199) zato pojem »homo oeconomicus« zamenjuje z »administrativnim človekom«.

Simon (1955, 99) predlaga nadomestitev »racionalnosti« z »zadovoljivim vedenjem«, saj to bolje opisuje človekovo vedenje. Namesto maksimizacije Simon (1955: 110) predlaga iskanje prve možnosti, ki presega neko želeno mejo zadovoljstva, pri čemer se proces iskanja ustavi, kljub temu, da polje alternativ ni izčrpano<sup>3</sup>. Posamezniki so tako v svojem vedenju »namensko racionalni«, saj namen ni maksimizacija, ampak izbira zadovoljive rešitve (npr. zadovoljiv dobiček) (Simon, 1955: 114; 1957: 196, 200). Simon (1979: 503) in Baumol (1964: 40) poudarjata, da posameznik pri odločanju pogosto sledi enostavnim vzorcem vedenja, kot je »pravilo palca« ali odločanje na podlagi izkušenj<sup>4</sup>. Pri takšni racionalnosti torej ne gre za vprašanje, kaj posameznik »ve«, saj se ukvarjamo z vprašanji sprejemanja odločitev v razmerah negotovosti.

## 5 (Ne)razumevanje spoznavnih procesov v okviru ekonomske teorije organizacije

Proučevanje (ne)razumevanja spoznavnih procesov zahteva izbiro določene organizacijske oblike. Izbira organizacije je s poslovno-ekonomskega vidika smiselna, saj v okviru nje potekajo številne z znanjem povezane aktivnosti, ki postaja na prelomu tisočletja pomemben vir konkurenčne prednosti na trgu, učinkovito upravljanje z njim pa ključnega pomena za prihodnji razvoj podjetja. Z epistemološkega vidika je izbira organizacije smiselna, saj pridejo do izraza delitve v znanstveno-raziskovalni skupnosti na področju teorije organizacije, ki po našem prepričanju onemogočajo globlje razumevanje znanja kot spoznavnega procesa. V nadaljevanju proučujemo kako globoko je (ne) razumevanje spoznavnih procesov v okviru posameznih ekonomskih teorij organizacije:

### a) (Ne)razumevanje spoznavnega procesa v okviru neoklasične teorije organizacije

Po Marshallovi smrti postanejo izhodišča neoklasične teorije organizacije metodološki individualizem (Papandreu, 1952: 183), popolne informacije (Cooper, 1951: 90; Stigler, 1961: 213; Nelson, Winter, 1982: 7, 8; Kay, 1984: 10), racionalnost (Kay, 1984: 10; Winter, 1993: 180) in maksimizacija dobička (Papandreu, 1952: 205; Margolis, 1958: 188)<sup>5</sup>, od koder z deduktivnim sklepanjem dosežemo ravnovesno stanje. Neoklasična teorija organizacije gradi na padajočih donosih in naraščajočih mejnih stroških, zato doseže ravnovesje z izenačitvijo mejnih stroškov in dohodkov (Kay, 1984: 16; Penrose, 1980: 11).

Neoklasična teorija organizacije poudarja, da so posamezniki popolnoma racionalni, zato nimajo težav pri spoznavanju in racionalni izbiri med alternativami<sup>6</sup>. Logika racionalne izbire se osredotoča na sistematično primerjavo alternativ, pri čemer je izbira omejena na logična pravila. Racionalnost agentov je povezana z objektivizacijo znanja, saj zunanji opazovalec ocenjuje (ne)racionalnost proučevanih posameznikov. Človeški um je sposoben procesirati in uporabiti vse informacije, kar omogoča primerjavo in izbiro najboljše možnosti. Neoklasična racionalnost je neomejena, univerzalna in objektivna, kar pomeni, da je enaka za vse ljudi, ne glede na čas in prostor. Na pomanjkljivo razumevanje spoznavnega procesa so

<sup>3</sup> Nobelov nagrajenec Simon navaja primer šahista, ki se nikoli ne odloči za najboljšo potezo, ampak zmeraj za tisto, ki se mu v trenutku zdi »dovolj« dobra. V danem trenutku izberemo najboljšo možnost, zato nas ne zanima, ali obstaja »še« boljša alternativa. Postopek ponovi igralca vsakič posebej.

<sup>4</sup> Machlup (1946: 534, 535) primerja popolno racionalnost z vožnjo voznika avtomobila, ki prehitava tovornjak. Voznik bi moral imeti na voljo informacije o hitrosti, medsebojni razdalji vseh avtomobilov, razmerah na cesti, stanju pnevmatik in zavor. Vseh informacij voznik v danem trenutku nima, poleg tega pa bi bil njihov izračun dolgotrajen, zato se voznik zanaša predvsem na občutek in izkušnje. Friedman (1984: 156) podobno navaja primer igralca biljarda, ki v najboljšem primeru igra, kot bi poznal vse fizikalne izračune, v praksi pa se odloča predvsem po občutku.

<sup>5</sup> Mnogo avtorjev izzove takšno predpostavko neoklasične šole, saj poudarjajo velikost prodaje (Baumol, 1962), stopnje rasti podjetja (Penrose, 1980) in zadovoljive stopnje dobička (Margolis, 1958).

<sup>6</sup> Neoklasiki pogosto razumejo racionalnost kot metafizično predpostavko, ki ni empirično preverljiva oziroma da vedenje v realnosti ne odstopa veliko od neoklasičnih predpostavk (Cyert, March, 1963: 14; Etzioni, 1990: 2). Blaug (1992: 84, 85) meni, da morajo biti predpostavke empirično potrjene. Friedmanov (1984: 150) meni, da realnost predpostavk ni pomembna, dokler teorija bolje napoveduje kot katera koli druga teorija. Friedman (1984: 138, 149) trdi, da je lahko hipoteza pomembna, samo če je napačna v svojih predpostavkah, saj jo takrat zavrnemo. Alchian (1950: 211) meni, da ni potrebno oblikovati predpostavk o (ne)racionalnem vedenju, saj trg nagradi najbolj sposobne.

opozarjali številni avtorji:

1. Hayek (1945: 530) meni, da vsak pristop, ki gradi izključno na popolni racionalnosti spoznavnih procesov, sistematično podcenjuje pomen znanja.
2. Knudsen (1995: 185, 186) poudarja, da neoklasična teorija organizacije ne predvideva, da lahko ena organizacija hitreje in učinkoviteje absorbira znanje kot druge, saj predvideva enake spoznavne sposobnosti. Avtor meni, da je z vidika razumevanja znanja veliko pomembneje razumeti notranje spoznavne procese in procese učenja.
3. Howitt (1998: 97) in Braunerhjelm (2000: 7) menita, da so v neoklasični teoriji organizacije spremembe v znanju posledica eksogenih premikov proizvodne funkcije. Takšno »surogatno« razumevanje znanja zgolj v okviru eksogene tehnologije ni pravilno, saj ne upošteva zgodovine lastnih spoznanj.
4. Nelson, Winter (1982: 64, 65) in Winter (1993: 184, 185) poudarjajo, da je ena izmed največjih pomanjkljivosti neoklasične teorije organizacije njena nesposobnost razumeti organizacijo kot pomembnega nosilca spoznavnih procesov.

Razumevanje v okviru neoklasične teorije organizacije je pomanjkljivo tako z vidika spoznavnega procesa (univerzalna, objektivna in neomejena racionalnost), kot z vidika razumevanja organizacije kot potencialnega nosilca znanja. Arrow (1974: 4) in Knudsen (1995: 179) menita, da je neoklasična teorija organizacije v svoji najbolj čisti obliki teorija relativnih cen, zato je le zrcalna slika trga. Neoklasična teorija ne predpostavlja obstoja organizacije, zato ji ne more pripisati sposobnost spoznavanja.

Neoklasična teorija organizacije se je s svojim metodološkim individualizmom, racionalnim obnašanjem in ravnovesji znašla v objemu znanstvenega deduktivizma, ki ne omogoča globljega razumevanja kognitivnih procesov. Kljub temu ni mogoče trditi, da neoklasična teorija ne posveča nikakršne pozornosti spoznavnim procesom. Razumevanje znanja skozi neomejeno, univerzalno in objektivno racionalnost kaže, da se v ozadju neoklasične teorije organizacije pojavlja problem znanja kot spoznavnega procesa, ki postaja tako eden ključnih elementov teorije. Da bi odpravili obstoječe pomanjkljivosti neoklasične teorije organizacije z vidika nerazumevanja znanja kot spoznavnega procesa, je potrebno oblikovati bolj interdisciplinaren pristop; v okviru tega pristopa pa več pozornosti nameniti večjemu sodelovanju s tistimi znanstvenimi skupnosti, ki proučujejo spoznavne procese (npr. ekonomska psihologija<sup>7</sup>).

#### b) (Ne)razumevanje spoznavnega procesa v okviru teorije agenta/principala

Začetke teorije agenta/principala lahko iščemo že v 30. letih preteklega stoletja<sup>8</sup>, v 70. in 80. letih pa zanimanje za teorijo ponovno spodbudijo prispevki Alchiana in Demsetza (1972), Rossa (1973), Jensena in Mecklinga (1976), ter Fame in Jensena (1980, 1983). Teorija agenta/principala poudarja racionalno vedenje v pogodbenem odnosu in zasledovanje lastnih interesov (Jensen, Meckling, 1976: 308; Fama, 1980: 289). Na vedenje posameznikov odločilno vpliva asimetričnost informacij, saj imata stranki v pogodbenem odnosu zaradi različnih izhodiščnih položajev različno količino informacij, s katerimi lahko razpolagata (Alchian, Demsetz, 1972: 793; Moe, 1984: 756; Furobotn, Richter, 2000: 179)<sup>9</sup>. Zaradi asimetričnih informacij in zasledovanja individualnih interesov se v teoriji agenta/principala pojavlja problem oportunističnega nadzora, saj agent pogosto ne deluje v skladu s pričakovanji principala (Fama, Jensen, 1983: 304; Jones, 1999: 28)<sup>10</sup>. Oportunistično vedenje managerjev v podjetju je mogoče preprečiti z oblikovanjem ustreznih pogodb in z nadzorom s strani trga. V nadaljevanju želimo pokazati, kako globoko teorija razume spoznavne procese.

Teorija agenta/principala poudarja omejeno racionalnost posameznika, ki je posledica omejenosti človeškega uma in asimetričnih informacij (Perow, 1990: 124). Zaradi tega so oblikovane pogodbe nepopolne, zato prihaja do oportunističnega vedenja in problemov nadzora, kar pomeni, da je mogoče razloge za nastanek teorije agenta/principala iskati tudi v omejenih kognitivnih sposobnostih človekovega uma. Teorija agenta/principala namenja izredno malo pozornosti vplivu okolja na spoznavne procese, kar ni presenetljivo, saj teorija razume relacije v družbi zgolj z vidika neoklasične učinkovitosti. Zaradi razumevanja spoznavnih procesov v povezavi s posameznikom, omejenosti uma in zanemarjanja vplivov okolja je racionalnost subjektivna, omejena in univerzalna. Razumevanje spoznavnih procesov je pomanjkljivo, saj teorija posveča premalo pozornosti družbeno pogojeni racionalnosti.

Spoznavni procesi potrebujejo svojega nosilca, pri čemer teorija agenta/principala poudarja posameznika kot glavnega nosilca znanja. Teorija ne posveča nikakršne pozornosti organizaciji kot potencialnemu nosilcu znanja. Pomanjkljivo razumevanje ključnih nosilcev spoznavnih procesov in same narave spoznavnega procesa (subjektivna, omejena in univerzalna racionalnost) teoriji agenta/principala onemogoča pravilno razumevanje znanja kot spoznavnega procesa.

<sup>7</sup> Ekonomska psihologija poskuša vnesti psihološke spremenljivke v ekonomske modele. Med ekonomijo in psihologijo obstaja vzajemna povezava, saj lahko ekonomske procese razumemo kot posledice psihosocializacijskih dejavnikov. Po drugi strani ekonomski procesi pogosto predstavljajo motiv, ki usmerja vedenje (Trstenjak, 1982: 19).

<sup>8</sup> Berle in Means: *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Macmillan, 1932.

<sup>9</sup> V fiktivnem svetu popolnih informacij bi imeli popolne pogodbe in simetrične informacije, zato problem agenta/principala ne bi obstajal (Fama, Jensen, 1983: 346). Pridobivanje informacij ni brezplačno, zato se oblikuje sistem spodbud, da bi agent odkril »privatne« informacije (Moe, 1984: 757).

<sup>10</sup> Teorija agenta poudarja oportunistično vedenje agenta. Toda tudi principal ni izjema (npr. izkoriščanje zaposlenih) (Perow, 1990: 124). V primeru, ko se dogovora ne drži principal, lahko agent odide drugam, saj agent ne more odpustiti principala. Če vrši prevaro agent, ga lahko principal odpusti ali pa »odide drugam« skozi prodajo vrednostnih papirjev (Alchian, Demsetz, 1972: 788; Fama, 1980: 291).

Naša analiza kaže, da se v ozadju teorije agenta/principala pojavlja problem racionalnosti, zato je mogoče kognitivne procese razumeti kot enega izmed pomembnih elementov v teoriji agenta/principala. Pri tem je potrebno poudariti, da je teorija agenta/principala, glede na svojo predhodnico (neoklasična teorija organizacije), naprednejša z vidika razumevanja znanja kot spoznavnega procesa. Za teorijo agenta/principala je značilna tudi višja stopnja znanstvene interdisciplinarnosti<sup>11</sup>. Z vedno večjim poudarkom na spoznavnih procesih se teorija agenta/principala na eni strani vedno bolj oddaljuje od neoklasične ortodoksne teorije, po drugi strani pa se teorija vedno bolj spogleduje s psihologijo, kar ji omogoča boljše razumevanje spoznavnega procesa.

#### c) (Ne)razumevanje spoznavnega procesa v okviru teorije transakcijskih stroškov

Na mikroekonomskem področju je enega največjih prelomov povzročilo dejstvo, da informacije na trgu povzročajo stroške, njihova asimetrija pa odločilno vpliva na vedenje posameznikov. Pri odločitvi o menjavi zato ni več dovolj upoštevati zgolj ceno, ampak tudi nastale transakcijske stroške (Coase, 1996: 93). Neoklasična ekonomska teorija organizacije ne upošteva transakcijskih stroškov, saj so vse informacije na voljo brezplačno, odsotnost informacijskih problemov pa omogoča elegantne modele in strogo matematično analizo (Jensen, Meckling, 1976: 328; Kay, 1984: 15, 23; Coase, 1993: 21). Na podjetniški ravni se je s problemom transakcijskih stroškov ukvarja nova institucionalna šola. Coaseov članek »The Nature of the Firm« iz leta 1937 pomeni začetek teorije transakcijskih stroškov, njegovo delo pa najbolj nadgradi Williamson v knjigi »Markets and Hierarchies (1975)«. Na narodnogospodarski ravni sta se s transakcijskimi stroški ukvarjala predvsem Wallis in North (1995).

Znanje kot spoznavni proces smo opredelili v okviru matrike racionalnosti. Williamson v okviru teorije transakcijskih stroškov prevzame Simonovo idejo omejene racionalnosti, ki poudarja, da so spoznavne sposobnosti posameznika omejene zaradi omejenosti lastnega uma (Williamson, 1975: 9, 21, 23, 24; 1981: 553; Winter, 1993: 188; Perow, 1990: 128)<sup>12</sup>. Zaradi razumevanja spoznavnih procesov v povezavi s posameznikom, ki ima omejene spoznavne sposobnosti, in zaradi premajhnega razumevanja širšega okolja, je racionalnost subjektivna, omejena in veliko bolj univerzalna kot družbeno pogojena.

Teorija transakcijskih stroškov z ekonomizacijo transakcijskih stroškov gradi na učinkovitosti, ki je podlaga

za izbiro med trgovin in organizacijo kot dvema alternativnima načinoma izvajanja ekonomske aktivnosti (Richardson, 1972: 883; Williamson, 1975: 8; 1981: 549; 1986: 163; Pitelis, 1993: 11; Putterman, Kroszner, 1996: 10). Kljub temu teorija transakcijskih stroškov ne razume organizacijo kot enega izmed pomembnih nosilcev kognitivnih procesov, saj organizaciji ne priznava sposobnosti spoznavanja in učenja. Zaradi pomanjkljivega razumevanja ključnih nosilcev znanja in spoznavnega procesa teorija ni sposobna pravilno razumeti znanja kot spoznavnega procesa.

Racionalnost lahko razumemo kot enega izmed ključnih elementov v ozadju teorije transakcijskih stroškov. Eden izmed glavnih razlogov, da je teorija transakcijskih stroškov bolj napredna z vidika razumevanja spoznavnih procesov glede na svoji predhodnici (neoklasična teorija, teorija agenta/principala) leži nedvomno v njeni večji znanstveni interdisciplinarnosti<sup>13</sup>. Kljub temu teorija transakcijskih stroškov še vedno ni sposobna v celoti razumeti znanja kot spoznavnega procesa, zato je potrebno poglobiti sodelovanje ekonomije z drugimi znanstvenimi disciplinami; predvsem s psihologijo.

#### d) (Ne)razumevanje spoznavnega procesa v okviru teorije virov

Za začetnika teorije virov štejemo Edith Penrose (1959) in njeno delo »The Theory of the Growth of the Firm«. Teorija virov poudarja razumevanje organizacije kot zbirke virov<sup>14</sup>, ki so na razpolago posamezni organizaciji, specifične kombinacije virov pa ustvarjajo konkurenčne prednosti (Penrose, 1980; Liebeskind, 1996: 93; Foss, 1995: 7; Jones, 1999: 29; Prahalad, Hamel, 1990: 81, 84). Cilj podjetniške organizacije je učinkovito izkoriščanje vseh virov za proizvodnjo dobrin in storitev (Penrose, 1980; Moverly et al., 1996: 77). Velikost organizacije zato ni omejena s trgovin, ampak z organizacijskimi viri, kar je popolnoma nasprotno pogostemu prepričanju v ekonomski teoriji, da omejitve izhajajo iz ponudbe proizvodnih dejavnikov (Penrose, 1955: 531-537; Turvani, 2002, 198). Rast organizacije je proces in temeljna značilnost organizacije, velikost organizacije pa je stanje in »le« posledica rasti, zato ne obstaja optimalna velikost organizacije (Penrose, 1980: xv, xvi, 2, 88; Ravix, 2002: 175). V nadaljevanju želimo pokazati, kako globoko teorija virov razume spoznavne procese.

Teorija virov poudarja, da je omejena racionalnost posameznika posledica negotovosti (Conner, Prahalad, 1996: 488, 485, 492; Turvani, 2002: 198; Ravix, 2002: 168). Zaradi omejenih sposobnosti managerjev, ki sprejemajo odločitve in upravljajo vse procese v organizaciji, nobena organizacija

<sup>11</sup> Teorija agenta/principala združuje tudi elemente behaviorizma (omejena racionalnost), neoklasične teorije organizacije (učinkovitost). Alchian, Demsetz (1972: 783) in Reve (1990: 134) menijo, da lahko teorijo agenta/principala zaradi posebne oblike pogodbenega odnosa med dvema osebamama, uvrstimo tudi v t.i. pogodbeno teorijo organizacije, ki predstavlja nov način razumevanja podjetja z močnim prepletanjem ekonomije in prava. Furubotn in Richter (2000: 179-183) poudarjata, da je teorija zaradi močnega poudarka na pogodbenih odnosih, močno povezana tudi s sociološko teorijo.

<sup>12</sup> Hodgson (1993: 85-95) postavlja zanimivo vprašanje, kako je mogoče prepoznati višino transakcijskih stroškov ob predpostavki, da so spoznavne sposobnosti posameznika omejene.

<sup>13</sup> Williamson (1981: 550-573; 1990: 2-13) in Moe (1984: 753) poudarjata, da teorija transakcijskih stroškov gradi na idejah neoklasike, sociološke teorije, pogodbeno-pravne teorije, behaviorizma in evlucijske teorije.

<sup>14</sup> Penrose (1980: 24, 76) poudarja delitev na materialne vire (npr. stroji, surovine) in človeške vire (npr. administrativne, managerske). Barney (1991: 101) razdeli vire na fizične (npr. dostopnost, oprema), človeške (npr. inteligenca, izkušnje) in organizacijske (npr. organizacijska struktura). Liebeskind (1996: 93) poudarja oprijemljive (npr. stroji) in neoprijemljive vire (npr. blagovne znamke).

ne izkoristi vseh svojih potencialov. Teorija virov poudarja, da so spoznavni procesi močno pogojeni z okoljem, pri čemer spoznavne omejitve posameznika izhajajo iz njegovega zaznavanja okolja. Tako nastopi povratna zanka med posameznikom, kot nosilcem spoznavnih procesov, in okoljem, ki ga obkroža. Pomemben ni samo vpliv širšega okolja na posameznikove spoznavne procese, ampak tudi, kako posameznik subjektivno zaznava svoje okolje (Penrose, 1980: 215; Turvani, 2002: 200; Ravix, 2002: 168, 170, 173; Foss, 2002: 156, 157). Racionalnost je subjektivna, saj je večinoma odvisna od značaja posameznika (npr.: izkušnje, razumevanje sveta) (Penrose, 1980: 58, 79). Teorija virov z vidika spoznavnih procesov pravilno poudarja subjektivno, omejeno in družbeno pogojeno racionalnost.

Teorija virov poudarja poleg posameznika tudi organizacijo kot pomembnega nosilca znanja, saj ji pripisuje sposobnost spoznavanja, učenja in shranjevanja znanja:

1. Penrose (1980: 46) meni, da meje organizacije določa njena spoznavna sposobnost. Organizacijske rutine predstavljajo protiutež sposobnostim posameznika, saj predstavljajo organizacijski spomin in način hrambe organizacijskega znanja.

2. Penrose (1980: 46, 85), Barney (1991: 107, 108) in Foss (2002: 155) poudarjajo, da postaja znanje skozi procese učenja pomemben povezovalni dejavnik različnih aktivnosti v organizaciji. To kaže, da organizacija sledi določenim smernicam, ki temeljijo na predhodnem znanju in izkušnjah, zato so prihodnje aktivnosti organizacije odvisne od njene zgodovine. Razvoj organizacije je močno odvisen od »podedovanih« virov, zato je podjetje mnogo več od »zbirke posameznikov«.

Razumevanje spoznavnih procesov (subjektivna, omejena, družbeno pogojena racionalnost) in ključnih nosilcev znanja (posameznik, organizacija) jasno kaže, da se v ozadju teorije virov pojavlja problem znanja, ki ga teorija povsem neposredno poudarja. Izmed obravnavanih ekonomskih teorij organizacije je teorija virov pokazala največjo sposobnost razumevanja znanja kot spoznavnega procesa. Za razliko od predhodnih teorij je teorija virov sposobna prepoznati poleg posameznika tudi samo organizacijo kot pomembnega nosilca spoznavnih procesov. Za teorijo virov je značilna izredno visoka stopnja znanstvene interdisciplinarnosti, saj teorija združuje elemente behaviorizma, sociološke teorije organizacije in managerske teorije<sup>15</sup>. To je po našem prepričanju eden izmed glavnih razlogov za to, da je ena najbolj naprednih ekonomskih teorij organizacije z vidika razumevanja znanja kot spoznavnega procesa.

## 6 Zaključek

Spoznavni proces je mogoče razumeti skozi ekonomsko racionalnost kot eno izmed najpomembnejših predpostavk v ekonomski teoriji. Spoznavne sposobnosti so povezane

predvsem s posameznikom (subjektivna racionalnost), pri čemer so posameznikove spoznavne sposobnosti omejene zaradi omejenosti lastnega uma (omejena racionalnost). Zaradi vedno večje vpetosti posameznika v družbo postajajo spoznavni procesi vedno bolj sociološko pogojeni in vedno bolj odraz določenega družbenega soglasja (družbeno pogojena racionalnost). Toda tudi organizacija postaja danes vedno pomembnejši nosilec znanja. Zaradi tega jo je potrebno prepoznati kot subjekt, ki mu pripisujemo sposobnost spoznavanja, učenja in shranjevanja znanja.

V članku smo pokazali, da samo teorija virov v celoti razume procese spoznavanja. Proučevanje le teh v okviru ekonomske teorije organizacije nas pripelje do zaključka, da je mogoče razumeti spoznavne procese kot najmanjši skupni imenovalec v okviru ekonomske teorije organizacije oziroma kot enega izmed pomembnih elementov v ozadju ekonomske teorije organizacije. Posamezne ekonomske teorije organizacije lahko zato proučujemo skozi nadgradnjo predhodnih spoznanj o znanju kot spoznavnem procesu. Takšen metodološki pristop nam omogoča, da lahko razumemo znanje kot pomemben dejavnik evolutivnih sprememb v ekonomski teoriji organizacije.

Sodobnejše ekonomske teorije organizacije imajo naraščajoče donose teoretskih spoznanj z vidika razumevanja spoznavnih procesov, saj nadgrajujejo in dopolnjujejo spoznanja predhodnih teorij. Prepričani smo, da je nerazumevanje znanja kot spoznavnega procesa v okviru neoklasične ekonomske teorije povzročilo nastanek sodobnejših ekonomskih organizacijskih teorij, ki so pokazale večjo sposobnost razumevanja znanja kot kognitivnega procesa. Teorija agenta/principala je na primer primerjalno naprednejša z vidika razumevanja spoznavnih procesov glede na neoklasično teorijo, zato je z evolucijskega vidika tudi sodobnejša. Teorija virov je z vidika razumevanja znanja kot spoznavnega procesa nedvomno najnaprednejša ekonomska teorija organizacije, zato je z evolucijskega vidika tudi najsodobnejša. Prispevek posamezne ekonomske teorije organizacije na področju znanja kot spoznavnega procesa je najboljše merilo njene teoretske razvitosti, saj ekonomska teorija organizacije razvojno napreduje sorazmerno s svojo sposobnostjo razumevanja racionalnosti oziroma dokler v svojem teoretskem razvoju razume racionalnost, ki jo temu primerno vgradi v svoje teoretske sisteme.

Vprašanje, ki se nam zastavlja je, ali je lahko znanje kot spoznavni proces tisti element, ki presega delitve v znanstveno-raziskovalni skupnosti. Neoklasična ekonomska teorija s svojim redukcionizmom nima možnosti, da bi bolje razumela spoznavne procese. Prepričani smo, da je eden izmed glavnih razlogov za njeno nerazumevanje spoznavnih procesov njena nepripravljenost za globlje sodelovanje z drugimi znanstvenimi skupnostmi. Za teorijo agenta principala in teorijo transakcijskih stroškov je značilna višja stopnja znanstvene interdisciplinarnosti, zato sta teoriji bolj napredni z vidika razumevanja spoznavnih

<sup>15</sup> Barney (1991, 99), in Grant (1996, 376) menijo, da teorija virov močno poudarja ideje sociološke in managerske teorije. Ravix (2002, 165, 176), Penrose, Pitelis (2002, 29) in Pitelis (2002, 4) poudarjajo, da teorija virov s svojim razumevanjem časa, bioloških analogij in zgodovinskega razvoja organizacije prevzema mnoge ideje evolucijske teorije. Foss (2002, 147, 148, 155) opozarja, da teorija virov prevzema mnoge ideje behavioristične šole in strateškega managementa.

procesov kot njena predhodnica. Za teorijo virov je značilna najvišja stopnja znanstvene interdisciplinarnosti, zato je tudi najbolj napredna ekonomska teorija organizacije z vidika razumevanja spoznavnih procesov.

Evolucijskirazvojeekonomsketeorijeorganizacijepovsem kaže, da je za sodobnejše ekonomske teorije organizacije značilna višja stopnja znanstvene interdisciplinarnosti, zato so evolutijsko mlajše teorije tudi bolj napredne z vidika razumevanja kognitivnih procesov. Ustrezno razumevanje spoznavnih procesov je mogoče zagotoviti samo z večjim sodelovanjem s tistimi znanstvenimi skupnostmi, ki globlje proučujejo naravo spoznavnih procesov (npr. psihologija). Samo tako je mogoče zagotoviti pravilno razumevanje spoznavnih procesov in obenem preseči podcenjevalni odnos do samega znanja. Z večjim poudarkom na kognitivnih procesih se ekonomska teorija organizacije vedno bolj oddaljuje od neoklasične teorije organizacije, sodobnejše ekonomske teorije organizacije pa vsebujejo vedno več neekonomskih elementov. Na prelomu tisočletja postaja psihologija vedno pomembnejše izhodišče moderne mikroekonomske teorije organizacije. Spoznavni proces postaja tako dejavnik, ki spodbuja medsebojno sodelovanje med znanstvenimi disciplinami, ter element, ki presega tradicionalne delitve med znanstveno-raziskovalnimi skupnostmi.

## 7 Literatura in viri

- Alchian A. Armen (1950). Uncertainty, Evolution and Economic Theory, *The Journal of Political Economy*, **58**, (3): 211-221.
- Alchian A. Armen & Demsetz Harold (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review*, **17**: 777-795.
- Arrow J. Kenneth (1974). Limited Knowledge and Economic Analysis, *American Economic Review*, **64**, (1): 1-10.
- Barney Jay (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, *Journal of Management*, **17**, (1): 99-120.
- Baumol William (1962). On the Theory of Expansion of the Firm, *American Economic Review*, **52**, December: 1078-1087.
- Baumol William & Quandt Richard (1964). Rules of Thumb and Optimally Imperfect Decisions, *American Economic Review*, **54**: 23-46.
- Becker S. Gary (1976). *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago University Press, Chicago.
- Blaug Mark (1992). *The Methodology of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Braunerhjelm Pontus (2000). *Knowledge Capital and the New Economy*, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Coase Ronald, Williamson Oliver & Winter Sidney (1993). *The Nature of the Firm; The Nature of the Firm-Origins, Evolution and Development*, Oxford University Press, Oxford.
- Coase Ronald, Putterman Louis & Kroszner Randall (1996). *The Nature of the Firm; The Economic Nature of the Firm*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Conner R. Kathleen & Prahalad C.H. (1996). A Resource-based Theory of the Firm: Knowledge Versus Opportunism, *Organization Science*, **7**, (5): 477-492.
- Cooper W.W. (1951). A Proposal for Extending the Theory of the firm, *Quarterly Journal of Economics*, **65**: 87-109.
- Cyert M. Richard, Simon A. Herbert & Trow B. Donald (1956). Observation of a Business Decision, *Journal of Business*, **29**, (4): 237-248.
- Cyert M. Richard & March G. James (1963). *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice Hall Inc, New Jersey.
- Etzioni Amitai (1990). *The Moral Dimension: Towards a New Economics*, The Free Press, New York.
- Fama E. Eugene (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm, *The Journal of Political Economy*, **88**, (2): 288-307.
- Fama E. Eugene & Jensen C. Michael (1983). Separation of Ownership and Control, *Journal of Law and Economics*, **26**: 301-325.
- Fama E. Eugene & Jensen C. Michael (1983). Agency Problems and Residual Claims, *Journal of Law and Economics*, **26**: 327-349.
- Feyerabend Paul (1999). *Proti metodi*, Studia Humanitatis, Ljubljana.
- Foss J. Nicholas (1996). Knowledge Based Approaches to the Theory of the Firm: Some Critical Comments, *Organization Science*, **7**, (5): 470-475.
- Foss Nicolai & Pitelis Christos (2002). *Edith Penrose, Economics and Strategic Management; The Growth of the Firm: The Legacy of Edith Penrose*, Oxford University Press, Oxford.
- Friedman Milton & Caldwell Bruce (1984). *The Methodology of Positive Economics; Appraisal and Criticism in Economics*, Allen&Unwin, London.
- Fukuyama Francis (1995). *Trust*, Simon&Schuster, New York.
- Furobotn Eirik & Richter Rudolf (2000). *Institutions and Economic Theory: The Contributions of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, Michigan.
- Goldberg Victor, Putterman Louis & Kroszner Randall (1996). *Relational Exchange: Economics and Complex Contracts; The Economic Nature of the Firm*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Granovetter Mark (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, **91**: 481-510.
- Grant Robert (1996). Prospering in Dynamically Competitive Environments: Organizational Capability as Knowledge Integration, *Organization Science*, **7**, (4): 375-385.
- Hayek F.A. (1945). The Use of Knowledge in Society, *The American Economic Review*, **35**, (4): 519-530.
- Hodgson M. Geoffrey & Pitelis Christos (1993). *Transaction Cost and the Evolution of the Firm; Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Blackwell, Oxford.
- Holzner Burkart & Marx John (1979). *Knowledge Application: The Knowledge System in Society*, Allyn&Bacon, Boston.
- Howitt Peter & Dale Neef (1998). *On Some Problems in Measuring Knowledge Based Growth; The Knowledge Economy*, Butterworth-Heinemann, Boston.
- Jensen Michael & Meckling William (1976). Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, **3**: 305-360.
- Jones Alan Burton (1999). *Knowledge Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Kay Niel (1984). *The Emergent Firm. Knowledge, Ignorance and Surprise in Economic Organisation*, St. Martins Press, New York.
- Knudsen Christian & Montgomery Cynthia (1995). *Theories of the Firm, Strategic Management, and Leadership; Resource Based and Evolutionary Theories of the Firm: Towards a Synthesis*, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Kovač Bogomir (2001). Kriza vizije ekonomske vede v 21. stoletju, *Economic and Business Review*, **3**, December: 109-134.
- Kuhn Thomas (1998). *Struktura znanstvenih revolucij*, Krtina, Ljubljana.
- Langlois N. Richard (1990). *Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Liebeskind Julia Porter (1996). Knowledge, Strategy, and the Theory of the Firm, *Strategic Management Journal*, **17**: 93-107.
- Machlup Fritz (1962). *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton University Press, Princeton.



- Machlup Fritz (1967). Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial, *The American Economic Review*, 57, (1): 1-33.
- Machlup Fritz (1984). *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance: The Economics of Information and Human Capital, Volume III*, Princeton University Press, Princeton.
- Margolis Julius (1958). The Analysis of the Firm: Rationalism, Conventionalism and Behaviorism, *Journal of Business*, 31, (3): 187-199.
- Mill John Stuart (1956). *On Liberty*, Macmillan Publishing Company, New York.
- Moe Terry (1984). The New Economics of Organizations, *American Journal of Political Science*, 28, (4): 739-777.
- Mowery C. David, Oxley E. Joanne & Silverman S. Brian (1996). Strategic Alliances and Intefirm Knowledge Transfer, *Strategic Management Journal*, 17: 77-91.
- Nelson R. Richard & Winter Sidney (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press, Cambridge.
- Papandreu Andreas & Haley Bernard (1952). *Some Basic Problems in the Theory of the Firm; A Survey of Contemporary Economics*, American Economic Association, Illinois.
- Pečjak Vid (1975). *Psihologija spoznavanja*, Državna založba Slovenija, Ljubljana.
- Penrose Edith (1955). Research on Business Firms: Limits to the Growth and Size of Firms, *American Economic Review*, 15, (2): 531-543.
- Penrose Edith (1980). *The Growth of the Firm*, M.E. Sharpe, New York.
- Penrose Perran, Pitelis Christos & Pitelis Christos (2002). Life, Contribution and Influence. *The Growth of the Firm: The Legacy of Edith Penrose*, Oxford University Press, Oxford.
- Perow Charles, Zukin Sharon & Paul DiMaggio (1990). *Economic Theories of Organization; Structures of Capital*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pirc Saša Aleša (2000). Organizational Learning and Knowledge Management, magistrsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Ljubljana.
- Pitelis Christos (1993). *Transaction Costs, Markets and Hierahies*, Blackwell, Oxford.
- Pitelis Christos & Pitelis Christos (2002). On the Garden of Edith: Some Themes. *The Growth of the Firm: The Legacy of Edith Penrose*, Oxford University Press, Oxford.
- Prahalad C.K. & Hamel Gary (1990). The Core Competence of the Corporation, *Harvard Business Review*, Maj-Junij, 79-91.
- Putterman Louis & Kroszner S. Randall (1996). *The Economic Nature of the Firm*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rabin Matthew (1998). Psychology and Economics, *Journal of Economic Literature*, 36, March: 11-46.
- Ravix Joel Thomas & Pitelis Christos (2002). Edith Penrose and Ronald Coase on the Nature of the Firm and the Nature of the Industry. *The Growth of the Firm: The Legacy of Edith Penrose*, Oxford University Press, Oxford.
- Reve Torger, Aoki Masahiko, Gustafson Bo & Williamson Oliver (1990). *The Firm as e Nexus on Internal and External Contracts; The Firm as a Nexus of Treaties*, Sage Publications, London.
- Rich Robert & Rich Robert (1981). *Knowledge in Society; The Knowledge Cycle*, Sage Publications, London.
- Richardson George. B. (1972). The Organization of Industry, *The Economic Journal*, 82, 327 September: 883-896.
- Ross A. Stephen (1973). The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem, *The American Economic Review*, 63, (2): 134-139.
- Sen Amartya: (1977). Rational Fools A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6, (4): 317-344.
- Senge Peter (1990). *The Fifth Discipline*, Century Business, London.
- Simon A. Herbert (1955). A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69, (1): 99-118.
- Simon A. Herbert (1957). *Models of Man*, John Wiley and Sons, London.
- Simon A. Herbert (1959). Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science, *The American Economic Review*, 49, (3) 253-283.
- Simon A. Herbert (1979). Rational Decision Making in Business Organizations, *The American Economic Review*, 69, (4): 493-513.
- Stigler George (1961). The Economics of Information, *Journal of Political Economy*, 69: 213-225.
- Trstenjak Anton (1982). *Temeljni ekonomske psihologije*, Gospodarski vestnik, Ljubljana.
- Tsoukas Harimidos (1996). The Firm as a Distributed Knowledge System: A Constructionist Approach, *Strategic Management Journal*, 17: 11-25.
- Turvani Margherita & Pitelis Christos (2002). Mismatching by Design: Explaining the Dynamics of Inovative Capabilities of the Firm with a Penrosean Mark. *The Growth of the Firm: The Legacy of Edith Penrose*, Oxford University Press, Oxford.
- Wallis John, North Douglass & Medema Steven (19954). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970. *The Legacy of Ronald Coase in Economic Analysis*, I., Edward Elgar, Aldershot.
- Williamson Oliver (1975). *Markets and Hierarhies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.
- Williamson Oliver (1981). The Economics of Organization: Transaction Cost Approach, *American Journal of Sociology*, 87, (3): 548-577.
- Williamson Oliver (1986). *Economic Organisation*, Wheatsheaf Books, Brighton.
- Winter G. Sidney, Oliver E. Williamson & Winter Sidney (1993). On Coase, Competence, and the Corporation. *The Nature of the Firm-Origins, Evolution and Development*, Oxford University Press, Oxford.
- Zakon o gospodarskih družbah. Ljubljana : Uradni list RS, 1993, 363 str.

---

**Aleksandar Kešeljević**, doktor ekonomskih znanosti in asistent na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, je od leta 1998 zaposlen na EF zaposlen in je član katedre za ekonomsko teorijo in politiko. Leta 2004 je na EF v Ljubljani z nalogo »Sodobni vidiki razumevanja znanja v ekonomiji« zaključil doktorski študij. Njegovi sedanji raziskovalni interesi so usmerjeni v teorijo organizacije, predvsem na področje (ne)razumevanja znanja v organizaciji.

---