



УДК 331.101.262:330
ББК 65.010.19

ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ В ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА И ИССЛЕДОВАНИЯХ ЭКОНОМИКИ НАНОУРОВНЯ

И.А. Гришин

Рассмотрен поведенческий аспект развития теории наноэкономики как уровня экономической самореализации человека. Предложены подходы к оценке эффективности индивидуальных экономических агентов с учетом их собственного отношения к результатам деятельности.

Ключевые слова: наноэкономика, наноиндустрия, индивидуальные экономические агенты, модель поведения, оценка эффективности.

В последнее время в российской экономической науке повышенную актуальность приобрела область исследований, получившая название наноэкономики. Своего рода «толчком» для этого стала статья Г.Б. Клейнера «Наноэкономика», опубликованная в двенадцатом номере журнала «Вопросы экономики» в 2004 г. [5], в которой выстроена система базисных экономических дисциплин и иерархия их предметных областей, где мега- и наноэкономика рассматриваются в качестве «пограничных» дисциплин, то есть своего рода «вершины» и «основания» иерархической лестницы экономической системы. При этом задача наноэкономики – объяснение и прогнозирование экономического поведения человека, определение внутренних и внешних детерминантов и факторов его поведения в различных экономических ситуациях, в том числе – с точки зрения рациональности/иррациональности [6, с. 112–113].

Начавшаяся дискуссия о роли наноэкономики в развитии современного общества практически сразу определила два основных способа применения наноподхода в экономических исследованиях: нанотехнологический и наноэкономический. Первый направлен на поиск форм, методов и механизмов развития экономики наноиндустрии, а второй связан с изучением особенностей экономической дея-

тельности индивидов как особого слоя экономических отношений. В связи с биполярностью области наноэкономических исследований, на наш взгляд, целесообразно проследить эволюцию термина «наноэкономика» в аспекте особенностей поведения индивидуальных экономических агентов.

Термин «наноэкономика» был предложен К. Эрроу (Kenneth J. Arrow) в 1987 г., в российских исследованиях к данной проблеме первым обратился Г. Клейнер, давший оценку подходу К. Эрроу и определивший наноэкономике как теорию экономического поведения индивидуальных экономических агентов в рыночных и нерыночных условиях [6, с. 99, 104]. Поскольку достаточно длительное время трансакционные издержки рассматривались в основном на уровне фирм, воздействие отдельной личности на рынок и экономическую систему в целом практически не учитывалось в экономическом анализе, что снижало уровень его валидности применительно к конкретным рыночным ситуациям.

Экономическая методология не вправе игнорировать одну из коренных проблем философии и социологии – «роль народных масс и личности в истории», так как это противоречит общенаучной и мировоззренческой парадигме. Даже убежденные материалисты, утверждая, что деятельность той или иной личности в конечном итоге определяется исторической необходимостью, допускают ее влияние на ход истории. С их позиций, личность может влиять на исторические события, но

она не может ни отменить, ни изменить объективные общественные закономерности [10]. Но «...идея исторической необходимости ничуть не подрывает роли личности в истории: история вся слагается именно из действий личностей, представляющих из себя несомненно деятелей» [8, с. 159]. В контексте этого трактовка нанозакономики Р. Лукаса, как теории одиночных транзакций и рассмотрение их последовательности при формировании решений участниками рынка [14], органично развивает идеи К. Эрроу.

Как отмечалось ранее, в российских исследованиях к данной проблеме первым обратился Г.Б. Клейнер, который рассмотрел нанозакономику как соответствующую часть экономической теории и, одновременно, как характеристику особого состояния российской экономики, называемого «экономикой физических лиц» и ставшего результатом институциональных изменений в 1990-х годах. В 2004 г. Г.Б. Клейнер уточняет понятие «нанозаэкономика». Согласно его новому взгляду, данная теория описывает поведение частично иррационального в общем случае агента, имеющего творческий дар и склонного не только к «алгебре» расчетов наилучшего результата, но и к внелогическому поиску экономической истины. Это уточнение, на наш взгляд, крайне полезно, поскольку наряду с пониманием нанозакономики как особого уровня, где текущая экономическая реальность предстает перед нами уже не в чисто экономическом виде, а в некоем метафизическом смысле с ярко выраженной субъективной оценкой рынка каждым индивидом, вовлеченным в экономическую деятельность. И на это индивидуальное восприятие в каждом случае влияют разные факторы, в том числе и неэкономического происхождения, а значит, нанозаэкономику можно рассматривать как зону перехода из экономической в другие модели, описывающие организацию жизнедеятельности человечества.

Дальнейшее определение смысла и содержания, а также трактовку самого термина «нанозаэкономика» можно считать происходящими в русле заданного направления развития этой новой сферы экономической науки. К примеру, в 2007 г. В.А. Коноплев предпринял попытку обновить ранее предложенные

понятия термина «нанозаэкономика». В соответствии с его представлением, теория нанозакономики должна описывать трансграничное взаимодействие и изменения в единой (денежной) единице сальдо платежей (оттоков) и поступлений (притоков), связанных с некоторым экономическим процессом или с деятельностью экономических агентов [7]. Предпринятая попытка модернизации данного термина выявляет новый аспект развития нанозакономики как области экономических исследований. С точки зрения дальнейшего осуществления самих исследований это крайне важно, но автор не может достаточно четко определить своего отношения к данной проблематике в попытке синтезировать нанотехнологический и нанозаэкономический подходы.

В частности, В.А. Коноплев заявляет, что, вероятно, к 2050 г. в мире будет создана инновационная отрасль – наноиндустрия, построенная на процессах механосинтеза, появятся нанороботы, наноконпьютеры, решится проблема интерфейса «человек – наноконпьютер – наноманипулятор». Он также считает, что с появлением наноиндустрии возникнет потребность создания нового научного направления – нанозаэкономики [там же]. Если придерживаться данной логики, то основная задача нанозаэкономики заключается в разработке инструментария продвижения и последующего обслуживания продукции наноиндустрии, что слабо сочетается с концепцией многоуровневой модели современной экономики. Поэтому для разрешения возможных противоречий нанотехнологического и нанозаэкономического подходов в экономических исследованиях, на наш взгляд, целесообразно руководствоваться тем, что «нанозаэкономику и нанотехнологию объединяет не отрасль или продукт, а тот факт, что можно изменять свойства материалов (соответственно, микро- и макроэкономических агентов) на уровне более высокого порядка» [9, с. 90].

Использование новаторских подходов в исследованиях особенностей организации финансово-хозяйственной деятельности индивида порой приводит к радикальным выводам. Так, на информационном портале Optima-Finance нанозаэкономику называют самым новейшим и перспективным направлением современной экономической мысли, подчерки-

вая при этом, что нанозкономика – это экономика собственного кармана [12]. С данным утверждением можно согласиться, принимая во внимание продолжающиеся процессы индивидуализации современного бизнеса и феномен персонификации организаций. С одной стороны, это обусловлено усилением тенденций концентрации капитала через слияние и поглощение компаний, укрупнение массового производства, создание мощных финансовых центров в масштабе глобальной экономики, а с другой – развитием малого инновационного предпринимательства и креативной экономики, где личность носителя идеи играет ключевую роль в создании и развитии нового бизнеса.

Вследствие усиления указанных выше тенденций отдельные личности, и человек в целом, по силе своего воздействия на экономическую систему все больше уравниваются с организационной структурой. В результате стираются различия между физическим и юридическим лицом под углом их рассмотрения как субъектов предпринимательской деятельности, а предпринимательство «сжимается» до формата отдельной личности – нанозкономики [11]. На смену нынешней экономике, построенной на опосредованных отношениях, постепенно приходит сетевая нанозкономика, в большей мере отвечающая человеческим устремлениям к самореализации.

Особенностью и следствием такого перехода является постепенный отказ от автоматизации операций и от их непрерывного повторения в рамках массового производства, а также абсолютная индивидуализация процесса удовлетворения потребностей. Эта деятельность в полной мере становится креативной, а это значит, что и производитель, и потребители погружаются в совместный творческий поиск нужных форм и характеристик конечного продукта. Критерии рыночного взаимодействия такого типа формируют систему с целым рядом качеств, как раз и являющихся фундаментальными свойствами сетевой нанозкономики, широко обсуждаемой на электронном ресурсе «Корпорация Свободного Общения» под впечатлением книги Г. Бахарева «Nanomoney, или Деньги будущего» [1].

Неподдельный интерес в рамках нанозкономической проблематики вызывает точка зрения Т.А. Любимовой, которая называет на-

ноэкономике «исходным уровнем анализа экономических отношений» [9, с. 88–96] и пытается осмыслить ее роль в развитии национальной экономической системы. В данном исследовании достаточно удачно систематизированы подходы к определению и анализу нанозкономики, а также рассмотрен ролевой аспект в деятельности индивидуального агента. Однако излишнее стремление автора «втиснуть» нанозкономику в существующую экономическую парадигму приводит к преждевременным выводам, способствующим ее отождествлению с экономикой знаний и информационной экономикой. Намного интереснее суждение об использовании в исследованиях нанозкономики принципа «методологического индивидуализма», выделяющего значимость реакции индивида на внешний мир, которая заключается в восприятии сдерживающих факторов и благоприятных возможностей, предлагаемых этим миром, а также их дополнение воздействием на процесс и общую схему индивидуального восприятия культуры, социальной психологии и других факторов, задействованных в формировании индивидуальных целей и предпочтений [там же, с. 91]. По нашему мнению, исследование нанозкономики с этих позиций имеет большую перспективу и открывает новые возможности ее встраивания в общее русло экономической теории.

При обобщении характера опубликованных работ по проблемам нанозкономики напрашивается вывод о том, что значительная часть исследователей не утруждают себя выявлением специфики наноуровня, а пытаются механически перенести на него действия всех известных законов экономики, не подозревая, что могут быть и свои. Наноуровень, как уже отмечалось ранее, это пограничная зона экономической системы, и поэтому здесь сильнее ощущается влияние других сфер человеческой жизни, детерминанты которых могут временами входить в резонанс с экономическими догмами, вследствие чего характер проявления известных экономических законов на наноуровне будет напоминать нам квантовую механику в ее сравнении с классической (ньютоновской) механикой. Научное предвидение многих современных экономистов высвечивает нетипичность пограничных уровней экономической системы, где законы

экономики перестают работать привычным образом, она сама трансформируется в нечто для многих непонятное, что естественным образом вызывает обоснованную критику со стороны отдельных представителей научного сообщества. Но это не должно побуждать к отказу от исследования наноуровня экономической системы, куда проецируются все проблемы экономики через «призму человека». Чтобы оценить возможности наноэкономики, следует сосредоточиться на понимании всех аспектов механизма индивидуального восприятия экономической реальности с учетом не только бихевиаристского подхода, в рамках которого, в основном, проводится данное исследование, но и с учетом возможностей междисциплинарного анализа и синтеза.

В контексте этого большой вклад в развитие теории и методологии наноэкономики внес О.В. Иншаков, исследующий ее различные аспекты, включая проблемы наноиндустриализации [3], а также наноэкономики как особой части предметного поля экономической теории. В своих работах он делает акцент на том, что в настоящее время существуют утилитаристский, бихевиаристский, институциональный и экогенетический подходы к пониманию наноэкономики. Согласно утилитаристской концепции наноэкономика – вся система экономических отношений, связанных с развитием нанотехнологий и наноиндустрии независимо от их масштаба (от мега- до микросистем). В институциональной концепции наноэкономика – экономика взаимодействия «физических лиц» в микроэкономических системах. С позиций бихевиоризма наноэкономика – сфера экономических отношений, связанных с поведением «физических лиц» и возможностями его регулирования в макроэкономических и микроэкономических системах. Наконец, в эволюционной концепции наноэкономика – особый уровень и сфера экономики, система отношений, обусловленная комбинациями эндогенных факторов производства в действиях его акторов [4, с. 7].

Принимая во внимание, что наноэкономика как одна из границ всей многоуровневой экономической системы от мега- до нано является исходным уровнем анализа экономических отношений, где непрерывно осуществляются переходы в другие сферы жизнедея-

тельности человека непосредственно через него самого (через его восприятие), мы вправе предположить, что развитие ее теории и методологии будет происходить в условиях построения многомерной модели. Ее центр – индивид, исследующий множество аспектов окружающей реальности и осознающий закономерности происходящего с целью определения параметров осуществляемой им экономической деятельности с последующей оценкой результатов на основе собственной удовлетворенности.

На наш взгляд, наноэкономика должна раскрыть природу феномена индивидуальной социально-экономической эффективности и найти новые подходы к его количественной и качественной оценке. Исходя из этого, наноэкономике мы определяем с позиций бихевиоризма как уровень экономической системы, где исследуется индивидуальная экономическая деятельность человека, осуществляемая им в рамках реализации личной стратегии социально-экономической самореализации, сформированной на основе субъективного восприятия экономической действительности и собственной системы оценки результатов и эффективности.

Проблема повышения эффективности экономического агента имеет ярко выраженный поведенческий аспект, поскольку от своевременности действий зависит размер экономического эффекта. Одни и те же поступки, совершенные в разное время и в различных друг от друга ситуациях, приводят порой к диаметрально противоположным результатам. Возможности экономической импровизации на уровне индивида практически ничем не регламентируются извне, и любая идея может найти кратчайший путь к своей реализации в продукте или услуге. Это подтверждает особые свойства наноуровня как пограничной зоны экономической системы по сравнению с другими ее уровнями, поскольку на уровне индивида отсутствуют внешние ограничения и корпоративные регламенты для творчества и новаций. Все ограничения устанавливаются самим человеком в соответствии с его мировоззрением, мотивационной структурой, системой целеполагания и финансовыми возможностями. При этом во многом упрощенное либо нестандартное восприятие гло-

бальных проблем экономики в личной, то есть наноэкономической системе координат для каждого субъекта в отдельности полезно, так как существенно снижает важность многого из происходящего в мире, но напрямую не влияющего на экономическую деятельность индивида. Следовательно, наноэкономическая модель способствует актуализации того, что необходимо для повышения личной эффективности.

Наноэкономика как экономика физического лица, выраженная через финансово-хозяйственное поведение индивида, измеряемое по шкалам своевременности, качества и интенсивности, непосредственным образом отражается на эффективности решений, принимаемых в условиях изменения конъюнктуры рынка. Логика этого процесса заключается в том, что экономическая проекция на сознание и внутренний мир человека создает субъективную картину потенциальных связей и возможностей его самореализации. В зависимости от этого можно предложить следующую классификацию поведения индивида в конкретной ситуации: рациональное, нерациональное и иррациональное.

Рациональным можно считать поведение, которое полностью поддается логическому анализу и неизменно приводит к запланированному результату. Как правило, оно демонстрируется наиболее профессиональными участниками рынка на волне его роста.

Нерациональным в рамках данной модели следует считать поведение, соответствующее логике здравого смысла, но ведущее к отрицательным результатам и недостижимости поставленной цели. В большинстве случаев так происходит из-за запаздывания принимаемых экономических решений, когда оценка рыночной ситуации остается прежней, а реальное состояние рынка уже изменилось, но замечено не всеми. Опасность нерационального поведения возникает вследствие имитационных стратегий, когда емкость рынка уже мала.

Иррациональное поведение можно определить как непонятное и непредсказуемое, когда поступкам и поведению экономических агентов нет логического объяснения. Оно может быть проявлением элементарной глупости, либо следствием разумного (просчи-

танного) и неразумного (интуитивного) авантюризма. Зачастую иррациональное поведение в итоге оказывается весьма результативным, прибыльным, эффективным. Причиной этому является самостоятельно выявленная экономическим агентом новая тенденция рынка, которая многим еще не ясна.

Анализируя поведенческие аспекты экономики наноуровня, следует по возможности предельно четко разграничить рациональное, нерациональное и иррациональное в рыночном поведении субъекта, а также показать крайние формы каждой разновидности поведения, то есть его экстремумы.

Опасности или крайние проявления рационального поведения главным образом заключаются в том, что при избыточной рациональности индивидов в рамках конкретной рыночной ситуации наступает всеобщая озабоченность собственной эффективностью и прямой выгодой. У людей может возникнуть склонность к продлению существующего тренда и принятию экономических решений, исходя из полученных таким образом прогнозов, то есть путем интерполяции. Это ведет к упрощенному восприятию реального состояния экономической системы, игнорированию воздействия вновь появившихся факторов и, как следствие, невидению сегодняшней ситуации.

Избыточное желание быть рациональным и эффективным в условиях игнорирования новых обстоятельств постепенно переводит индивида в фазу нерационального поведения. Она может стать следствием имитационной стратегия экономического поведения – «поступать так, как поступают все». Это создает благоприятную среду для финансовых махинаций, дефолтов, «пирамид», «мыльных пузырей» (МММ и РДС, ГКО и дефолт 1998 г., ипотечный кризис в США и т. п.). Для экономического агента в данной ситуации важно осознавать, что используя общепринятую экономическую логику, но вторгаясь в неизвестную сферу деятельности, велик риск неудачи.

Иррациональным поведение здравомыслящего экономического агента может выглядеть, если он «себе на уме», тогда для него возникает опасность стать асоциальным, а также остаться нереализованным, то есть не выполнить свое предназначение (миссию).

Поэтому для нанозакономики важно найти способы и методы анализа иррационального поведения индивидуального экономического агента с целью выявления взаимосвязей с конечным результатом его деятельности. Область иррационального в данном случае – это нетронутый ресурс знаний, навыков и компетенций, при использовании которого индивид может существенно повысить свою эффективность.

Важность вовлечения дополнительных знаний из области непознанного в сферу деятельности индивидуального экономического агента усиливается тем, что экономическая система динамична, хотя функционирует по известным законам и правилам. Потребность в постоянных изменениях обусловлена непрерывным поиском более эффективных способов воспроизводства, для этого ей нужны инновации, генерируемые в рамках нанозакономических моделей всей совокупности индивидов. Иррациональная область восприятия индивидуальных экономических агентов и есть источник инноваций.

Окружающий индивидуального экономического агента мир существует сам по себе и не является зримым, слышимым, осязаемым или обоняемым, таковым его делают формы отражения: зрение, слух и т. д. Экономическая картина мира, что строится субъектом познания, есть модельное знание индивидуального экономического агента о том, как устроена экономическая система, какие свойства имеют ее объекты, какие отношения существуют между ними, чем детерминированы различные явления. Проекция феноменов действительного мира на сознание индивидуального экономического агента происходит через некие познавательные контуры и есть форма психического отражения экономической реальности. Поэтому каждый индивид, принимая стратегические и тактические решения, находится не в непосредственном взаимодействии с экономической реальностью, а в условиях самостоятельно воссоздаваемой экономической модели с различной степенью достоверности.

Сектор отклонений субъективной экономической модели индивида от общепринятой задает творческо-инновационно-предпринимательский вектор развития индивидуального

экономического агента. Для того чтобы поведение агента было понятным, описывать и объяснять его необходимо в системе нанозакономических координат с использованием различных систем оценки результата деятельности, так как для определения эффективности индивида на нанозакономическом уровне могут потребоваться особые показатели.

Существующая экономическая традиция одним из главных показателей определяет прибыль и рентабельность, опять же выражаемую через прибыль. Однако прибыль на практике следует рассматривать лишь как запись в системе бухгалтерских счетов. Взаимосвязь прибыли с возможностями финансирования развития компании достаточно опосредованная, так как большое значение имеет уровень ликвидности. К примеру, у многих крупных предприятий с длительным производственным циклом, имеющих большую прибыль и высокую рентабельность, часто возникают проблемы с ликвидностью, задолженность по выплате заработной платы, трудности кредитования. Вместе с тем многие компании, чей вклад в экономику гораздо скромнее, а показатели прибыли и рентабельности достаточно низкие, обладают высокой способностью к развитию бизнеса. Поэтому способность развиваться и получать неэкономические эффекты в процессе деятельности (социальные, политические и др.) нами рассматривается как дополнительный аспект эффективности экономического агента в масштабе наноуровня.

В целом для оценки экономической эффективности индивидуального экономического агента на наноуровне мы предлагаем использовать два подхода: рыночно-ориентированный и программно-целевой. Первый подход позволяет произвести точную оценку в зоне рационального поведения агента на основе несколько модернизированных, но традиционно используемых для оценки эффективности показателей (доход, прибыль, платежеспособность, конкурентоспособность, рентабельность и др.). Для оценки эффективности индивидуума в границах иррационального сектора этих показателей недостаточно. Поэтому в рамках программно-целевого подхода их следует дополнить качественными и количественными показателями, выражающими глу-

бину самореализации личности и степень достижения поставленной цели. Это во многом напоминает процессуальные теории мотивации: теория ожиданий В. Врума [16], теория постановки целей Э. Лока [13], теория равенства (справедливости) Дж. Ст. Адамса, комплексная процессуальная теория мотивации Л. Портера и Э. Лоулера [15].

Однако использование этих теорий в «чистом виде» ограничивается тем, что зачастую поведение человека в них описывается со стороны внешнего наблюдателя, то есть из рациональной зоны на основе общепринятой системы интерпретаций. Для исследования иррационального сектора экономического поведения нужна модель, позволяющая наблюдать процесс экономической самореализации изнутри в субъективной системе оценки результата.

В процессе построения данной модели наряду с экономическим инструментарием следует задействовать методы психологии и социологии. В качестве примера можно привести приемы психологического присоединения, используемого в «раппорте». Под «раппортом» понимается доверительное взаимодействие, взаимопонимание и создание общего мира между двумя или более людьми, то есть процесс построения и поддержания атмосферы доверия и сотрудничества при коммуникации на уровне подсознания. Это обеспечивает получение аналогичных чувств за счет некоего механизма внутреннего взаимодействия вплоть до ощущения эмоций, переживаний [2].

Данный пример не следует считать практической рекомендацией, он лишь позволяет продемонстрировать возможности выхода наноуровня экономики на новые аспекты понимания мотивации к труду и движущих сил развития индивидуальных экономических агентов, влияющих на поведение микроэкономических объектов – предприятий, домохозяйств, организаций, а также на внутренние и внешние факторы поведения покупателей [5].

Применение различных подходов к оценке эффективности возможных моделей взаимодействия индивидуальных экономических агентов, включая рациональное, нерациональное и иррациональное поведение, позволяет определить меру адекватности действий экономических агентов изменениям рыночной си-

туации. Адекватное поведение в значении направленного к осмысленному стратегическому выбору есть продукт интегрированного управленческого решения вероятностных моделей развития экономических агентов в их взаимосвязи с динамикой и конъюнктурой рынка.

Таким образом, можно сделать вывод, что наноэкономика представляет собой в достаточной мере сформировавшуюся область экономических исследований, осуществляемых в настоящее время, исходя из четырех основных подходов к ее пониманию. Среди них бихевиаристский позволяет рассматривать и оценивать отношение личности к экономической системе в целом при условии ее полной вовлеченности в происходящие процессы внутри самой системы. Субъективный характер такой оценки в наноэкономической системе координат делает поведенческий подход перспективным для разработки инструментария определения эффективности индивидуального экономического агента, которая должна строиться на основе шкалы измерения рациональности/иррациональности поведения при соотношении с конечным результатом экономической деятельности в условиях возрастания мотивации и развития мотивационного процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бахарев, Г. Nanomoney, или Деньги будущего / Г. Бахарев. – М., 2008. – 111 с.
2. Движение Тигель // Официальный сайт Факультета Психолого-Педагогического Менеджмента. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://centercep.ru/spravochnik-psikhologii/212-rapport.html>. – Загл. с экрана.
3. Иншаков, О. В. Стратегия и тактика государственной политики развития nanoиндустрии в России : материалы к докладу на Общем собрании Отделения общественных наук, 13 дек. 2010 г. / О. В. Иншаков ; РАН, Отд-ние обществ. наук. – М. ; Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2010. – 36 с.
4. Иншаков, О. В. Теоретические основания и практика государственной политики развития nanoиндустрии в России / О. В. Иншаков // Nanoиндустриализация в России и мире: экономические и социальные аспекты : материалы XII Междунар. науч.-практ. конф., г. Волжский, 16–17 сент. 2010 г. / ВГИ (фил.) ВолГУ ; сост.: О. В. Иншаков, М. М. Гузев, В. А. Летяев ; отв. за вып. М. М. Гузев. – Волгоград : Волгогр. науч. изд-во, 2010. – С. 3–18.

5. Клейнер, Г. Б. Наноэкономика / Г. Б. Клейнер // Личный сайт Г. Б. Клейнера. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.kleiner.ru/agrab/nanon.html>. – Загл. с экрана.
6. Клейнер, Г. Б. Наноэкономика и теория фирмы / Г. Б. Клейнер // Вестн. ВГУ. Серия «Экономика и управление». – 2004. – № 2. – С. 99–123.
7. Коноплев, В. А. Экономика инноваций (наноэкономика): теория, региональные модели / В. А. Коноплев. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2007. – 83 с.
8. Ленин, В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. – 5-е изд. – М.: Полит. лит., 1971. – Т. 1. – 663 с.
9. Любимова, Т. А. Наноэкономика как исходный уровень анализа экономических отношений / Т. А. Любимова // Вестн. ИрГТУ. – 2009. – № 2. – С. 88–96.
10. Роль народных масс и личности в истории // Словари и энциклопедии на Академике. Философская энциклопедия. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/7230/ПОЛЬ. – Загл. с экрана.
11. Сетевая революция и наноэкономика / Корпорация Свободного Общения. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.k5.ru/01_kso.html. – Загл. с экрана.
12. Финансовые фразы / Информационный портал Optima-Finance. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.optima-finance.ru/information/humor/finance_cites. – Загл. с экрана.
13. Locke, E. A. Goal Setting: A motivational technique that Works! Englewood Cliffs / E. A. Locke, G. P. Latham. – N. J.: Prentice Hall, 1984. – 457 p.
14. Lucas, R. H. Nanoeconomics and the unintended consequences of fixed-profit contract award policies / R. H. Lucas // Space Programs and Technologies Conference, Huntsville, AL, Sept. 24–26, 1996. – Electronic text data. – Mode of access: <http://www.aiaa.org>. – Title from screen.
15. Porter, L. W. Managerial attitudes and performances / L. W. Porter, E. E. Lawler. – Homewood, Ill.: Irwin, 1968. – 209 p.
16. Vroom, V. H. Work and Motivation / V. H. Vroom. – N. Y.: Wiley, 1964. – 331 p.

BEHAVIORAL ASPECT IN THE RESEARCH OF NANOLEVEL ECONOMICS

I.A. Grishin

The article views a behavioral aspect of nanoeconomics theory development as a level of human self-actualization. The author brings forward some approaches to the activity appraisal of individual economic agents taking into account their own attitude to the result of their activities.

Key words: *nanoeconomics, nanoindustry, individual economic agents, behavioral model, performance evaluation.*