

## Интуиция предпринимателя: эксперимент

© 2014 Алексеев Андрей Алексеевич

доктор экономических наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21

© 2014 Фомина Наталья Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет  
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141

E-mail: idc@unecon.ru, natalia.fomina@mail.ru

Предложено развитие в экономической плоскости взглядов Д. Канемана на интуицию предпринимателя как операционную категорию. Представлены результаты статистического эксперимента, обосновывающего состоятельность феномена интуиции в принятии инвестиционных решений. Научный вывод сводится к определенности двух самостоятельных механизмов инвестиционных решений – “рационального” и “интуитивного”. Выдвинуто положение об относительно высоком уровне эффективности интуитивных решений предпринимателей.

*Ключевые слова:* менеджмент, предприниматель, инвестиции, интуиция, принятие решений в условиях неопределенности, риски.

Подлинной ценностью является,  
в сущности, только интуиция!  
*Альберт Эйнштейн*

К написанию данной статьи нас подвигло наблюдение интересного феномена. В практике работы мы многократно наблюдали ситуации, когда предприниматели, инвесторы принимали решения, противоречащие формальным бизнес-планам. Они отвергали проект, подготовленный менеджерами, основанный на академически выверенном анализе рынка, потенциала предприятия, внешней среды. Выдвигали противоречащие “объективным тенденциям рынка” решения, основываясь только на интуиции и... оказывались правы. Мы видим в этом объективный инструмент бизнеса – интуицию предпринимателя. Некоторые **количественные, экспериментальные** наблюдения, подтверждающие инструментальную состоятельность интуиции, мы бы хотели обсудить в данной публикации.

### Интуиция в экономике

Вопрос интуиции в экономике по-прежнему остается “мягким”. С одной стороны, она не отрицается как объективная реальность, с другой стороны, не проецируется в операционную категорию ни в одной из теоретических дисциплин экономики. Не имеется академических правил ее использования. Большинство ученых, экономистов дискуссию об интуиции переводят в плоскость “принятия решений в условиях неопределенности”, далее переходят к теории рис-

ков и упираются в математику. Трудно согласиться с данной позицией: принятие решений в условиях неопределенности и использование интуиции суть разные вопросы. Интуиция предпринимателя – это самостоятельный вопрос, не укладывающийся в традиционные методологические рамки экономической науки.

Понятие интуиции в наиболее общем прочтении принимается в видении советского философа В.Ф. Асмуса: “...прямое усмотрение истины, то есть усмотрение объективной связи вещей, не опирающееся на доказательство”<sup>1</sup>. Вопрос **природы** интуиции в настоящее время находится в фокусе исследований психологов, нейрофизиологов, мистиков. Принимая сам факт проявления феномена, академические ученые по-разному видят его генезис. Так, психолог Гэри Кляйн видит его проявление через “подсознательное личности”<sup>2</sup>, а канадские психологи, изучавшие природу открытий, считают, что интуиция – это “квинтэссенция опыта”<sup>3</sup>. Авторитетный ученый Аласдер Макинтайр<sup>4</sup> на фоне “систематической непредсказуемости в человеческих делах” рассматривает интуицию через вероятную карту поведения субъекта, а достижение положительного результата через “фортуны”<sup>5</sup>. Ну и конечно, объяснение академика В.И. Вернадского в рамках феномена “ноосферы” также вполне логично ложится в поле гипотез о природе интуиции. Ряд исследователей опускают вопрос природы интуиции, прини-

мая ее как операционную категорию, и сразу переходят к описанию механизмов принятия решений на ее основе (социопсихолог Ап Дейкстерхейс, Герд Гигеренцер, нейробиолог и нейрофизиолог Герхард Рот, Джон Лерер, психолог Джон Кехо, философ Анри Бергсон, Г. Минцберг<sup>6</sup>, Р. Уотерман). В экономических контекстах также авторитетна точка зрения Кьелла А. Нордстрема на “имплементарное знание”. В целом, объективно впечатление, что при отсутствии понимания природы и границ категории “интуиция” ученые настаивают на ее существовании и призывают к ее использованию. “...Интуиция вовсе не так мистична, как кажется. Она позволяет нам воспроизводить годы опыта без сознательного обдумывания. Доверяйте шестому чувству. Используйте свою интуицию без смущения”, - писал Р. Уотерман<sup>7</sup>.

Обнаруживается, что проблему принятия решений как баланс рационального и иррационального рассматривают в большей части социологи, психологи, нейрофизиологи, а практические результаты исследований склоняются в плоскость когнитивистики. Даже Д. Канеман, получивший Нобелевскую премию по экономике за теорию перспектив, является профессором психологии Принстонского университета. Он ставит под сомнение постулат о рациональном поведении субъектов экономических отношений, утверждает несбалансированный по риску и ценности характер единичных решений. Впрочем, данное утверждение вполне состоятельно на фоне господствующих в экономической науке институциональных взглядов. Но даже первичное прочтение его работ (в частности, “Внимание и усилие”<sup>8</sup>) обнаруживает эксперименты<sup>9</sup>, которые можно трактовать как “сомнение” в фундаментальных экономических категориях “ценности”, “полезности”, “рациональности”. Аргументами в дискуссии о роли интуиции в менеджменте, экономике выступают данные психологических и социологических тестов, экспериментов. Но в публикациях и исследованиях авторы так и не сумели обнаружить **экономических экспериментов**, направленных на интерпретацию состоятельности применения интуиции в предпринимательских решениях. Именно в этом направлении авторы и предлагают развитие современной академической позиции науки - формирование количественных статистических экспериментов, доказывающих состоятельность интуиции как операционной категории предпринимательства.

### Субъект интуиции

**Принципиальной** стартовой точкой дискуссии вопроса интуиции в экономическом поведении авторы определяют выявление ее носителя -

субъекта. К сожалению, большинство ученых не фокусируются на данном вопросе, а психологи и социологи, наверное, и не видят принципиальных различий экономических субъектов. Отсюда безадресные призывы к использованию интуиции.

Видится академически корректным и принципиальным различать две группы субъектов экономической деятельности на микроуровне (предприятия, организации):

- менеджеры (управленцы);
- предприниматели (инвесторы, владельцы бизнеса).

Большинство ученых либо не разделяют данных субъектов (смешивает их позиции и функции), либо напрямую адресуют интуицию “менеджерам”<sup>10</sup>. Позиция авторов - интуиция операционный инструмент только “**предпринимателей**”. Сформулируем ее.

Менеджер - наемный работник, мотивированный заработной платой. Предметом его пристального внимания является заработанная плата. Если уровень оплаты сохраняется при отрицательных финансовых показателях инвестиционного проекта, менеджер все равно находится в зоне комфорта. Например, результаты исследования “Интуиция в принятии решений”, проведенного компанией “Рефлексивность ру”<sup>11</sup>, приводят к выводу о **неприятности** в среде управляющих активами (инвестиционными) банков и трейдеров фондового рынка интуиции как инструмента принятия решения. Результаты опроса и выводы, сделанные компанией “Рефлексивность ру”, вполне объективны, согласуются с позицией авторов и не отрицают интуицию как инструмент. В выборку опроса попали менеджеры, которые не имеют права на документально необоснованный риск. Им нужен не результат инвестирования, а профессионально выполненный процесс размещения активов, одобренный владельцем. Если их “правильные” с точки зрения учебника и должностной инструкции действия приводят к отрицательному результату, они все равно “правы”. Такая позиция неуязвима с точки зрения роли и функций профессионального менеджера. Менеджер не несет рисков и, соответственно, не имеет и права на интуитивные решения. Аналогичное мнение высказывает и Самвел Аветисян, директор по маркетингу компании “Тинькофф”<sup>12</sup>. Из интервью можно сделать вывод, что первичным является интуитивное озарение предпринимателя Олега Тинькова, под которое далее менеджерами “подкладывается” рациональное обоснование.

Для проявления интуиции необходима “кровеная” заинтересованность в результате, глубокие

эмоциональные переживания за собственный капитал, готовность к риску собственными финансовыми средствами, которые наемному работнику не свойственны по определению. В этом плане предприниматель противопоставляется менеджеру. Предприниматель, как владелец капитала, инвестор, несет риски собственности, что обеспечивает эмоциональную заинтересованность, переживания, глубину погружения в ситуацию. Именно **эмоциональная заинтересованность** в эффективности размещения собственных средств и является толчком к проявлению интуиции. Менеджера можно выучить в рамках формального образовательного процесса и интегрировать в процессную цепочку организации. А предприниматель - это искусство, талант, природная склонность к риску. Об этом рассуждал еще в начале XX в. Й. Шумпетер, который обозначил предпринимателя как человека, обладающего уникальными, данными ему природой чертами личности. Данная точка зрения не оспаривается уже более 100 лет: в экономической теории "предпринимательство" (подразумевающее личность) формулируется как "производственный фактор", "ресурс предприятия". Так, Ч. Барнард видит экономическую неэффективность развития "формальных" организаций, лишенных "интуитивного предпринимателя"<sup>13</sup>. Впрочем, в литературе рассматривается и трактовка предпринимателя как "активного агента влияния" на рынок, а не "интуитивного участника", подстраивающегося под тенденцию. То есть предприниматель не столько предсказывает флуктуации внешней среды, сколько сознательно влияет на нее своими инвестиционными решениями. Но авторы склонны принимать данную позицию только в ситуации, когда объем инвестиций предпринимателя достаточно велик для изменения структуры экономики отрасли. Во всех остальных случаях мы рассматриваем поведение предпринимателя, инвестора как "вписывающегося" в сформированный рынок, "подстраивающегося" под перспективную тенденцию. И интуиция в данном случае определяется инструментом перспективного видения, ощущения тенденций развития отрасли, рынка.

Итак, субъектом проявляемой интуиции в экономике корректно рассматривать только предпринимателя, собственника, а объективное проявление состоятельности интуитивных решений - эффективность инвестиционных решений в отношении собственного капитала.

В настоящий момент неактуально доказательство тезиса об инструментальном характере интуиции в принятии инвестиционных решений: факт вручения Нобелевской премии Д. Канеману является признаком его академической состоятельности.

Мы хотели бы увидеть проявление интуиции в предпринимательстве, выраженное именно микроэкономическими результатами, т.е. в конкретных проектах. Демонстрация интуиции в экономическом контексте позволит обосновать тезис:

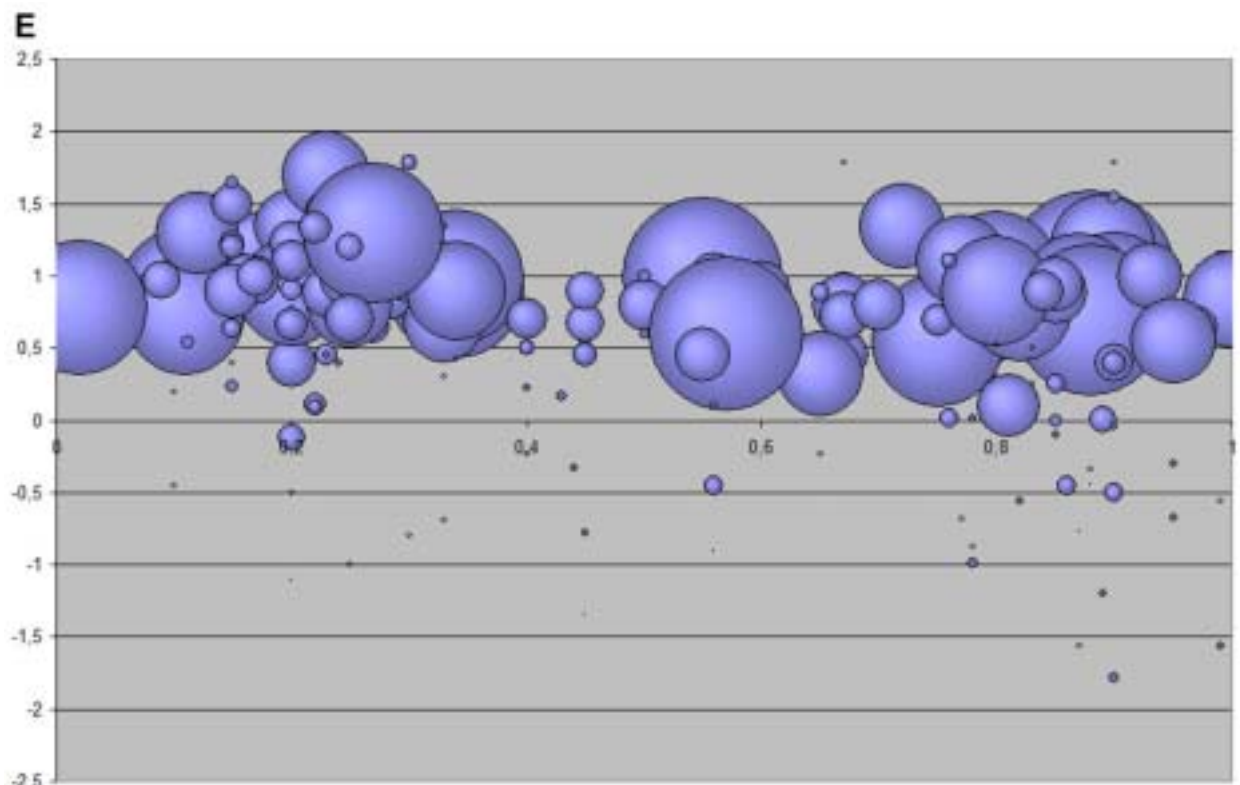
Предприниматель имеет право на принятие интуитивного инвестиционного решения даже вопреки логическому рациональному следствию из анализа рыночной информации, мнению менеджеров организации, формальных маркетинговых и экономических исследований.

#### Эксперимент

Именно в данном контексте авторами был проведен статистический эксперимент, направленный на оценку эффективности инвестиционных решений предпринимателей при различном уровне прозрачности рыночной перспективы. Мы отобрали **207 инвестиционных решений предпринимателей**, каждое из которых мы могли лично наблюдать и количественно формализовать в период 1993-2012 гг.<sup>14</sup> Средний уровень инвестиционного решения - 87,7 млн руб.<sup>15</sup> (финансовые показатели приведены к 2013 г.) на средней продолжительности проекта 2,7 года. В каждом инвестиционном проекте формализованы две экономические оценки.

- Эффективность инвестиционного решения ("Е", %, выражена долями на рис. 1), рассматриваемая как степень отклонения чистого дисконтированного дохода проекта от запланированной величины в периоде размещения активов. Значение  $E = 100\%$  (1,0 в долевым выражении) подразумевает, что чистый дисконтированный доход равен запланированному, 0 - значение дохода ниже 100 % запланированного, -100 % (-1,0) меньше запланированного на 200 %, значения выше 100 % в положительной зоне - превышение ожиданий по доходности проекта.

- Уровень информационной обеспеченности инвестиционного решения ("I", %, выражен долями на рис. 1). Рассматривался как экспертная оценка информационной обеспеченности проекта. За 1,0 (100 %) принималась ситуация, когда у инвестора была полная прозрачность перспективной рыночной ситуации, например, соглашение (договор) с потенциальным покупателем. Значение 0,75 характеризует "выход со старым продуктом на старый рынок" при сохранении или расширении объемов выпуска продукции. 0,5 - выход с новым, модернизированным (инновационным) товаром на старый рынок. Соответственно, 0,25 - с новым (инновационным) товаром на новый рынок. И менее 0,2 при неопределенной, непрозрачной конкурентной



**Рис. 1. Распределение инвестиционных эффектов (E, доли) при различном уровне информационного обеспечения прогноза (I, доли) и величине инвестиционного проекта (W, относительный объем) - размер точки**

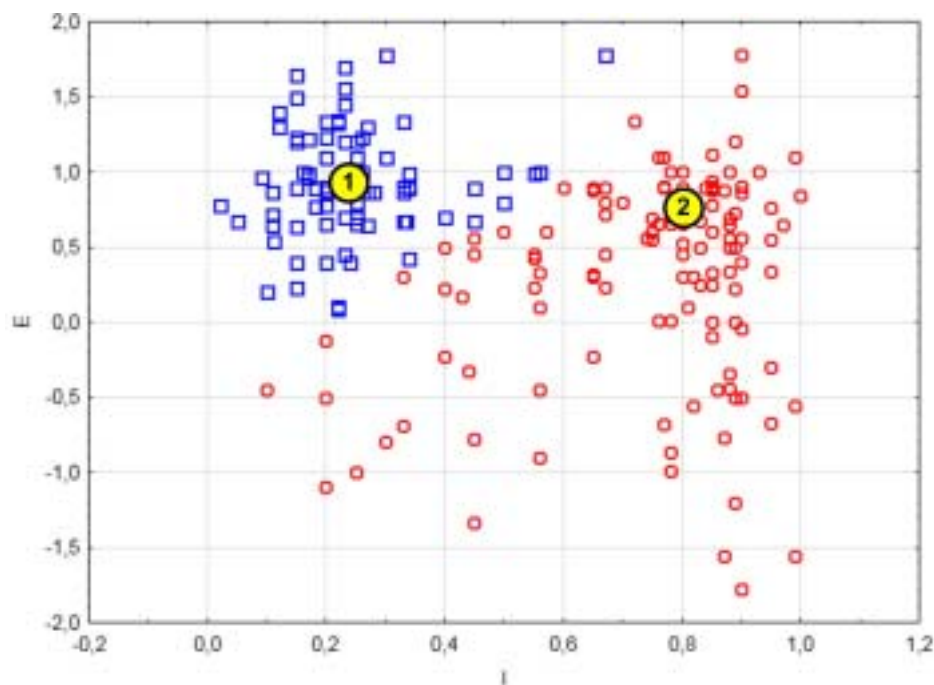
позиции продукта и рынка. Как правило, бизнес-планы 207 проектов отражали рыночную позицию и имели соответствующую информационную полноту, точность перспективных оценок.

Таким образом, каждое инвестиционное решение предпринимателей может рассматриваться в плоскости финансовой эффективности при соответствующем уровне информационной прозрачности рыночных перспектив проекта. Рациональная трактовка распределения статистических показателей эксперимента должна быть практически линейной: чем выше уровень информированности (I), тем выше уровень эффективности инвестиционных решений (E).

И именно такая очевидная формулировка присутствует во всех учебниках по бизнес- и инвестиционному планированию, на этих принципах строится и дю-дидилженс (англ. due diligence). Противопоставляя рациональность интуиции, мы должны были бы наблюдать следующую картину статистического распределения: концентрацию проектов с низкой информационной обеспеченностью ( $I < 0,5$ ) в зоне отрицательных оценок эффективности ( $E < 1$ ), а с высокой обеспеченностью в зоне положительных. Но если принять наличие интуиции как операцион-

ной категории экономики, мы должны увидеть наличие эффективных ( $E \geq 1$ ) инвестиционных проектов с низким уровнем ( $I < 0,5$ ) информационной обеспеченности. Статистическое распределение инвестиционных эффектов (E) 207 обследованных в эксперименте проектов при различном уровне информационного обеспечения прогноза (I) представлено на рис. 1. Полученное распределение не отвечает рациональной картине: даже при поверхностном взгляде видится равное присутствие эффективных проектов в зоне высоко- и низкоинформационно обеспеченных проектов. Явно видны проекты, эффективность которых достигнута именно **за счет интуиции предпринимателя**, другого объяснения состоятельности инвестиционного решения при столь низком уровне понимания перспектив и высоких рисках выхода с инновационной продукцией на новые рынки нет.

Для перехода в зону более строгих статистических оценок в рамках исследовательского массива данных был проведен кластерный анализ методом "К-средних" (рис. 2). Кластеры рассчитывались с учетом веса каждого проекта, в качестве которого принималось абсолютное (приведенное к 2013 г.) значение объема инвестиций (W, см. рис. 1). В результате было получено впол-



**Рис. 2. Кластеры “интуитивных” (1) и “рациональных” (2) решений предпринимателей по результатам наблюдения инвестиционных эффектов (E) при различном уровне информационного обеспечения прогноза (I)**

не объективное видение двух кластеров и их координат (см. рис. 2):

- координаты ядра **первого** кластера:  $I_1=0,801$ ;  $E_1=0,775$ ;
- координаты ядра **второго** кластера:  $I_2=0,258$ ;  $E_2=0,978$ .

Мы четко можем видеть 2 кластера - с низкой (1) и высокой (2) информационной обеспеченностью инвестиционного решения. Причем кластер низкой информационной обеспеченности решений (который мы с полным основанием можем назвать “интуитивным”) лежит в области относительно высокого уровня эффективности инвестиций (0,978), в отличие от кластера высокой информационной обеспеченности (0,775) - “рационального”. То есть средняя величина чистого дисконтированного дохода проектов в интуитивном кластере составляет 98 % от запланированного, ожидаемого, а в рациональном - 78 %.

Итак, полученные статистические результаты позволяют перейти к выводам.

### Выводы

Можно сделать следующие обобщенные выводы по результатам анализа кластерных распределений:

1. Вариативность исходов инвестирования для “рациональных” решений (кластер 2) очень высока (от -1,75 до 1,75). Поле кластера 2 значительно шире 1-го - “интуитивного”, что гово-

рит об очень широкой вариативности, неопределенности риска при рациональном подходе к принятию инвестиционного решения на уровне менеджеров.

2. Ядро кластера 2 ( $E=0,77$ ) располагается ниже по шкале эффективности ядра кластера интуитивных решений ( $E=0,97$ ). То есть можно сделать вывод о сравнительно большем прогностическом потенциале интуитивных решений предпринимателя по отношению к рациональному подходу, построенному на информационной обеспеченности оцениваемого проекта.

3. Решения с наименьшим экономическим эффектом располагаются в зоне “половинчатой информации” ( $I=0,35-0,65$ ). То есть частичная информированность предпринимателя, инвестора, скорее, является “шумом”, сбивающим прогностический его фокус.

Видение двух кластеров вполне укладывается в позицию Д. Канемана о двух “системах”, механизмах принятия решений. “...Среди механизмов, отвечающих за принятие решений... различают так называемые “Систему 1” и “Систему 2”. Система 1 - это то, что мы называем интуицией. Она неустанно дает нам впечатления, чувства и намерения. “Система 2”, в свою очередь, - это здравый смысл, самоконтроль и разум”<sup>16</sup>.

Итак, представленный в работе статистический эксперимент позволил дополнить и развить представления Д. Канемана об инструменталь-

ном характере **интуиции предпринимателя**, инвестора. Результаты эксперимента позволяют внести еще одно “слово” в экономическое обоснование интуиции как экономической категории. Представленное исследование позволяет авторам сформулировать категориальное определение с экономической позиции:

**Интуиция предпринимателя** - оценка перспектив инвестирования капитала, построенная на подсознательных ощущениях и оценках его владельца.

<sup>1</sup> Асмус В.Ф. Проблема интуиции в философии и математике: (Очерк истории: XVII - начало XX в.). М., 1965.

<sup>2</sup> Klein G. Streetlights and Shadows. Searching for the Keys to Adaptive Decision Making. A Bradford Book. Cambridge, Massachusetts, 2009.

<sup>3</sup> Intuition in the Context of Discovery / K.S.Bowers [et al.] // Cognitive Psychology. N.Y., 1990. Vol. 22. № 1. P. 72-110.

<sup>4</sup> Авторы опираются на ключевую работу А. Макинтайра “После добродетели”, гл. VIII “Характер обобщений в социальной науке и отсутствие в них предсказательной силы”. В последующих выступлениях и публикациях автора появляются противоречивые высказывания.

<sup>5</sup> Макинтайр А. После добродетели: Исследования теории морали / пер. с англ. В.В. Целищева. М.; Екатеринбург, 2000.

<sup>6</sup> Минцберг Г. Профессия менеджер: мифы и реальность // Лидерство: сборник. Серия “Классика Harvard Business Review”. М., 2006. С. 9-47.

<sup>7</sup> Уотерман Р. Фактор обновления. М., 1990.

<sup>8</sup> См.: Канеман Д. Внимание и усилие / пер. с англ. И. С. Уточкина. М., 2006; Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журн. 2003. Т. 24. № 4. С. 31-42.

<sup>9</sup> Включая описание всемирно известного эксперимента (см.: Канеман Д., Тверски А. Указ. соч.) о моральной приемлемости выбора перспектив смерти разных по численности групп людей от опасного вируса.

<sup>10</sup> Например, работы отечественных исследователей Е.В. Диева, Е.П. Михалевой.

<sup>11</sup> URL: <http://www.reflexivity.ru>.

<sup>12</sup> Интервью с Самвелом Аветисяном “Любой предприниматель - творец” // Босс. 2002. № 10.

<sup>13</sup> Барнард Ч. Функции руководителя: власть, стимулы и ценности в организации / пер. с англ. В. Кошкина. М.; Челябинск, 2009.

<sup>14</sup> Последними в выборку вошли проекты, горизонт планирования которых был обозначен 2012 г., соответственно, мы смогли оценить экономические последствия принятого решения в 2013 г.

<sup>15</sup> Все проекты имели вторую валюту расчета (Евро, USD), что позволило привести значения как по текущему курсу валюты, так и по уровням инфляции.

<sup>16</sup> Интервью с Даниэлем Канеманом. Изд. Der Spiegel, Германия. Дата опубликования статьи: 30 мая 2012 г.

Поступила в редакцию 03.06.2014 г.