

РОЛЬ НЕСОДЕРЖАТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ПРЕЗЕНТАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ИНВЕСТИТОРАМ

Чудинова А.Н. (Университет ИТМО)

Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент Ключкова А.В.
(Университет ИТМО)

Введение. Организации (как частные, так и государственные) по всей Российской Федерации активно наращивают объем инвестиций в инновации. Например, согласно данным из исследования ИСИЭЗ НИУ ВШЭ объем текущих и капитальных затрат на инновационную деятельность в 2023 году составил 3,5 трлн. руб., что на 29,63% больше, чем в предыдущий, 2022 год [1]. Одновременно с этим по данным аналитического агентства Dsight в том же 2023 году относительно 2022 года наблюдается сильное снижение объемов инвестиций на венчурном рынке (рынок инновационных идей и проектов), на 82%, но при этом и увеличение количества сделок, на 20% [2]. Такие результаты объясняются уменьшением среднего и медианного чеков на 84% и 72% соответственно. На венчурном рынке становятся более востребованы проекты, не требующие большого объема инвестиций, а общая тенденция рынка инновационных технологий – увеличение объема. Это говорит о возможностях для малых инновационных проектов. Конкуренция высока, и грамотное представление проекта, умение заинтересовать инвестора, презентуя свой стартап, становится в современных условиях очень важным фактором успеха.

Основная часть. Ключевую роль в защите многих проектов перед инвесторами и другими стейкхолдерами играет коммуникация во множестве своих форм, так как менеджмент, в частности и менеджмент инновационных проектов (а получение инвестиций, в свою очередь, является частью менеджмента), это взаимодействие по модели «человек-человек» [3]. Важно понимать, что, в случае появления среди конкурентов на соискание инвестиций аналогичного по общей идее проекта или проекта с таким же качеством проработки содержания, на решение инвестора будут влиять факторы, не касающиеся содержания.

Несодержательная часть защиты проекта (в рамках данного исследования) – ряд аспектов защиты проекта, требующих отдельной подготовки или подготавливаемых подсознательно (без прямого намерения), находящихся за пределами создания, реализации проекта и других этапов проектного менеджмента. Например, проведение маркетингового исследования и подготовка отчета относятся к содержательной части защиты проекта, а написание текста или тезисов для выступления об этом отчете относится уже к несодержательной. Так как предмет «несодержательная часть защиты проектов» в научном смысле малоизучен, конечного и четко определенного списка его составляющих частей не существует. В рамках этой исследовательской работы будут рассмотрены основные общие элементы:

- визуальная коммуникация,
- невербальная коммуникация,
- ораторские техники и ораторское искусство в целом.

Визуальная коммуникация, в случае своего непосредственного присутствия (явной проявленности), оказывает существенное влияние на восприятие и запоминание информации слушателем. Влияние невербальной коммуникации на восприятие слушателем презентации информации вполне уместно сопоставить с такими функциями невербального общения, как выражение эмоций и чувств, выражение отношений, установок, подтверждение или опровержение сказанного, выражение напряжения воли и другими. Ораторские техники и ораторское искусство в целом влияют напрямую на внимание аудитории, ее вовлеченность, а также способствуют ее убеждению, если таковая цель изначально имеется.

Выводы. Несодержательная часть презентации инновационного проекта может сыграть ключевую роль в том, насколько презентация будет успешной на предмет принятия инвестором положительного решения относительно данного проекта. Особенно это актуально, если вниманию инвестора предлагаются равноценные по основным критериям проекты. Необходимость улучшения презентации проекта за счет несодержательной части и выработка рекомендаций для менеджеров проекта связана и с определенными характеристиками венчурного рынка, обозначенными выше.

Список использованных источников:

1. Инновационный рост российской экономики [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: <https://issek.hse.ru/news/966501540.html?ysclid=m6706yis1245612960> (дата обращения 21.01.2025).
2. Венчурная Евразия 2023 [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: https://drive.google.com/file/d/1HLW_SqtnrfmsqsZdlbdtAMuiYK8x6mi0/view (дата обращения 21.01.2025).
3. Остапенко С. Необходимость риторики [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: https://spravochnick.ru/russkiy_yazyk/neobhodimost_ritoriki/#neobhodimost-ritoriki-v-professionalnoy-deyatelnosti (дата обращения 21.01.2025).