

Роль аббревиатур в современной лексикологии трудно переоценить. Они помогают сократить до минимума речевые усилия, языковые средства и время, оставаясь при этом понятными и доходчивыми. Аббревиатуры также необходимы для того, чтобы упростить длинные наименования в официально-деловой речи. Слова со сложной внутренней структурой имеют при этом сжатую внешнюю форму, что позволяет употреблять их как в разговорной живой речи, так и в научных трудах. Аббревиатуры, получая массовое распространение в специальных сферах, входят равноправными словами в общенародную речь.

УДК 811.111'25

## **ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ И ПЕРЕВОДА НА АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

**Ст. преп. Сасновская А.В.**

*Витебский государственный технологический университет*

Инвестиционное предложение – это документ, который предназначен для того, чтобы передать ваши идеи и перспективы развития бизнеса потенциальным инвесторам. Это важнейший документ, который обеспечивает возможность профессионального взаимодействия предпринимателей и инвесторов. Если ваше инвестиционное предложение не представляет потенциальному инвестору возможность легко и быстро понять потенциал вашего проекта, вероятнее всего его знакомство закончится прочтением резюме и только. Важнейшей задачей инвестиционного предложения является привлечение внимания потенциальных инвесторов к вашему бизнесу. Очень важно, чтобы инвестиционное предложение содержало исчерпывающую и правдивую информацию требуемого объема и с необходимой степенью детализации, демонстрирующую ваш опыт, знания и квалификацию в той области деятельности, которой принадлежит ваш бизнес.

Отметим ключевые факторы, способствующие разработке эффективного инвестиционного предложения:

- **Ориентация на инвестора.** Понимание требований инвестора, механизмов и критериев принятия инвестиционных решений, помогут вам определить объем требуемой информации и степень детализации вашего инвестиционного предложения. Вы должны очень хорошо понимать потребности потенциального инвестора в информации и обеспечить ее наличие в инвестиционном предложении. Требования инвестора в значительной степени зависят от его типа (частные лица, инвестиционные институты, банки и фонды, брокеры, стратегические инвесторы), а также от предполагаемого способа финансирования (акционерный капитал, займы, лизинг и т. п.). Определив, к какому типу инвесторов обращено ваше инвестиционное предложение, вы сможете лучше понять требования инвесторов. Для того, чтобы лучше понять требования инвесторов, вам следует изучить информацию о практике работы инвесторов, обратиться к специальной литературе, инвестиционным обзорам и журналам, или обратиться за помощью к профессиональным инвестиционным консультантам. Инвесторы будут аналогичным образом пытаться внимательно разобраться в вашем бизнесе, чтобы лучше понять сильные и слабые стороны, ваше текущее положение на рынке и потенциал развития, а также то, как вас оценивают клиенты и общественность. Поняв требования инвестора, вы сможете определить какова должна быть концепция представления вашего инвестиционного предложения; каков должен быть язык представления (более технический или финансово-экономический); необходимую глубину и степень детализации представляемой информации.

- **Ясность, краткость и достоверность.** Инвестиционное предложение, соответствующее перечисленным критериям, обеспечит привлечение внимания инвестора. Очень важным является то, что вы должны помнить, что информации должно быть достаточно для понимания вашего бизнеса, но лишняя (ненужная) информация может только ухудшить восприятие документа. Например, если вы ориентируетесь на инвесторов, которые работают в вашей отрасли, то такого инвестора будут интересовать наиболее важные факторы, обеспечивающие успех компании на рынке. Если же вы ориентируетесь на финансового инвестора, который имеет отдаленное представление о той области, в которой функционирует ваша компания, то такому инвестору, вероятно, потребуется информация, более детально разъясняющая операции вашей компании. Учитывая, что инвесторы обычно ограничены во времени, ваше предложение должно содержать требуемую информацию в необходимом объеме. Достоверность означает, что представленная вами информация заслуживает доверия. Не используйте никаких

предположений, которые не могут быть подтверждены убедительными доказательствами, базирующимися на фактическом материале. Особенно это важно при написании финансовых проектировок (будущий денежный поток, прогнозируемый объем продаж и т. д.). Для того, чтобы убедить инвесторов в достоверности вашего документа, вы должны быть готовы подтвердить представленные вами данные, быть более аккуратными и обоснованными при прогнозировании потенциала компании.

- Убедительность. Умение найти такие аргументы и доводы, которым не сможет не поверить потенциальный инвестор. Имеется три основных составляющих, характеризующих степень убедительности и достоверности вашего документа: ваша репутация и надежность; логичность и аргументированность; соответствие требованиям инвесторов. Ваша репутация и надежность могут быть продемонстрированы следующим образом: надежность источников, из которых получена фактическая информация, представленная в инвестиционном предложении; наличие подтверждения оппозиционных точек зрения и аргументированное сравнение преимуществ и недостатков вашего плана; тактичность в высказываниях при описании конкурентов.

- Иностраный язык. Принимая во внимание, что сегодня наиболее вероятным источником финансовых ресурсов является международное инвестиционное сообщество, инвестиционное предложение должно быть предоставлено как на родном, так и на английском языках. К сожалению, этому обстоятельству не всегда уделяется достаточно внимания, и даже качественный документ, разработанный на родном языке, зачастую, не соответствует требованиям потенциальных инвесторов, вследствие ненадлежащего перевода на английский.

- Оформление документа. Качество оформления документа также является важнейшим фактором, обеспечивающим успех. Документ должен быть наглядным. Посвятите время для тщательного оформления документа. Помните, что даже вид документа может многое сказать инвестору о его разработчиках. Для наглядности желательно использовать таблицы и графики, которые могут значительно сократить затраты времени инвестора для понимания материала.

Следующие важнейшие категории информации должны быть обязательно включены в инвестиционное предложение:

Резюме (Summary)

История компании и собственность (Company history and Ownership)

Продукты и/или услуги (Products and/or Services)

Управленческий и производственный персонал (Management and Labour)

Описание отрасли, рынка и конкуренции (Industry, Market and Competitive performance)

Операции компании (Operations)

Финансовая история (Financial history)

Стратегический план (Strategic plan)

Факторы риска и Стратегия снижения рисков (Risks and Risks reduction Strategies)

Прогноз финансового состояния (Financial forecasts)

Потребность в финансировании (Summary of Financing requirements)

Правительственная поддержка и законодательство (Government support and Regulations)

Финансовое предложение (Financial proposal)

Краткое резюме (Summary)

Приложения (Appendices)

Рассмотрим пример перевода инвестиционного предложения:

Название проекта и сведения об организации (Project description and information about the company)

Название проекта (Project name)

Место реализации проекта (Project location)

Полное наименование организации (инициатор проекта) (Company's full name (project's initiator))

Форма собственности (Type of ownership)

Дата регистрации (Registration date)

Размер уставного фонда (Authorized fund accounts for)

Распределение уставного фонда в долях (Authorized fund structure)

Характеристика рынка (Market description)

Описание текущих тенденций развития отрасли (Current trends of the sector)

Основные показатели развития отрасли (Key economic indicators of the sector)

Описание проекта (Project description)

Характеристика намечаемой к выпуску продукции (Product description)

Основные потребители (Main consumers)

Основные конкуренты (Main competitors)  
Каналы сбыта продукции (Production distribution channels)  
Общие инвестиционные затраты по проекту (Total investment)  
Потребность в финансировании проекта за счет инвестора (Financing requirement for the investor)  
Форма участия инвестора в проекте (Type of investor participation)  
Направление использования инвестиций (Investment structure)  
Необходимость импортных поставок (Necessity of import)  
Показатели деятельности (Performance indicators)  
Перспективность и конкурентные преимущества (Competitive advantages)  
Описание имеющейся инфраструктуры (Infrastructure available)  
Стратегические преимущества (Strategic advantages)  
Выгоды инвестора (Investor's benefits)  
Предварительные показатели эффективности проекта (Preliminary indicators of project efficiency)  
Выручка (Sales revenue)  
Простой срок окупаемости (Pay-back period (PBP))  
Динамический срок окупаемости (Dynamic pay-back period (DPBP))  
Контактная информация (Contacts)  
Таким образом, при составлении инвестиционного предложения следует принимать во внимание то, что ориентация на инвестора, краткость и достоверность, убедительность, качественный перевод на английский язык, надлежащее оформление являются важнейшими элементами, гарантирующими успех.

УДК 81'243

## **ИНОЯЗЫЧНАЯ КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ПРИНЦИП ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ**

**Ст. преп. Степанов Д.А.**

*Витебский государственный технологический университет*

В связи с процессами глобализации и интеграции Республики Беларусь в мировое пространство, активным сотрудничеством нашего государства с зарубежными странами возрастает необходимость подготовки специалистов, профессионализм которых напрямую зависит от уровня и качества иноязычной коммуникативной компетенции, готовых вступать во внешнеэкономические отношения с представителями других культур.

Формирование общеевропейского образовательного пространства привело педагогическую общественность к пониманию необходимости перехода к подготовке инженеров в вузе на основе компетентностного подхода, который специально подчеркивает роль опыта и умений практически применять знания, что определяет его перспективность в проектировании и реализации личностного содержания профессионального образования при изучении студентами иностранного языка.

Обладая большим образовательным потенциалом, учебный предмет «Иностранный язык» в высшей школе, помимо решения задач развития личности, является ресурсом систематического пополнения профессиональных знаний, формирования и развития коммуникативных умений и навыков.

Потребность в использовании компетентностного подхода также вызвана уточнением цели и результата подготовки в техническом вузе как условия повышения качества профессионального образования. Проектирование государственного образовательного стандарта высшего технического образования на основе формирования компетенций предполагает участие работодателей, призванных помочь академическому сообществу в формировании социального заказа на выпускника, обладающего определенным составом компетенций, в том числе иноязычных.

В современных условиях, обусловленных сформировавшимся в нашей стране рынком труда, на первый план выходит проблема профессиональной мобильности. Поэтому выпускник технического вуза – это специалист, не только обладающий знаниями, необходимыми для осуществления инженерных функций по разработке, производству, исследованию и эксплуатации производственных объектов, но и способный к профессиональному и межкультурному общению в иноязычной среде.