Министерство образования РФ

Камский государственный политехнический институт

Кафедра иностранных языков

**Папка для сдачи кандидатского минимума**

**по иностранному (английскому) языку**

**Выполнила**: соискатель от кафедры ММИТЭ,

Шибанова Елена Владимировна

Специальность 351400

«Прикладная информатика в экономике»

**Научный руководитель:** доцент, к. ф.-м.н.

Смирнов Юрий Николаевич

**Проверила:** старший преподаватель

Ишмурадова Альфия Мухтаровна

г. Набережные Челны

2003 год

# Содержание:

[Содержание: 2](#_Toc42333736)

[1. Текст для перевода на языке-оригинале 3](#_Toc42333737)

[2. Перевод текста с языка оригинала 10](#_Toc42333739)

[3. Словарь экономических терминов по специальности 18](#_Toc42333741)

[4. Сочинение «Моя будущая научная работа» 35](#_Toc42333743)

[5. Библиография 36](#_Toc42333745)

# 1. Текст для перевода на языке-оригинале

The firm and its objectives

We have now discussed the data which the firm needs for its decision-making—the demand for its products and the cost of supplying them. But, even with this information, in order to determine what decisions are optimal it is still necessary to find out the businessman's aims. The decision which best serves one set of goals will not usually be appropriate for some other set of aims.

1. ***Alternative Objectives of the Firm***

There is no simple method for determining the goals of the firm (or of its executives). One thing, however, is clear. Very often the last person to ask about any individual's motivation is the person himself (as the psycho­analysts have so clearly shown). In fact, it is common experience when interviewing executives to find that they will agree to every plausible goal about which they are asked. They say they want to maximize sales and also to maximize profits; that they wish, in the bargain, to minimize costs; and so on. Unfortunately, it is normally impossible to serve all of such a multiplicity of goals at once.

For example, suppose an advertising outlay of half a million dollars minimizes unit costs, an outlay of 1.2 million maximizes total profits, whereas an outlay of 1.8 million maximizes the firm's sales volume. We cannot have all three decisions at once. The firm must settle on one of the three objectives or some compromise among them.

Of course, the businessman is not the only one who suffers from the desire to pursue a number of incompatible objectives. It is all too easy to try to embrace at one time all of the attractive-sounding goals one can muster and difficult to reject any one of them. Even the most learned have suffered from this difficulty. It is precisely on these grounds that one great economist was led to remark that the much-discussed objective of the greatest good for the greatest number contains one "greatest" too many.

It is most frequently assumed in economic analysis that the firm is trying to maximize its total profits. However, there is no reason to believe that all businessmen pursue the same objectives. For example, a small firm which is run by its owner may seek to maximize the proprietor's free time subject to the constraint that his earnings exceed some minimum level, and, indeed, there have been cases of overworked businessmen who, on medical advice, have turned down profitable business opportunities.

It has also been suggested, on the basis of some observation, that firms often seek to maximize the money value of their sales (their total revenue) subject to a constraint that their profits do not fall short of some minimum level which *is* just on the borderline of acceptability. That is, so long as profits are at a satisfactory level, management will devote the bulk of its energy and resources to the expansion of sales. Such a goal may, perhaps, be explained by the businessman's desire to maintain his competitive posi­tion, which is partly dependent on the sheer size of his enterprise, or it may be a matter of the interests of management (as distinguished from shareholders), since management's salaries may be related more closely to the size of the firm's operations than to its profits, or it may simply be a matter of prestige.

In any event, though they may help him to formulate his own aims and sometimes be able to show him that more ambitious goals are possible and relevant, it is not the job of the operations researcher or the economist to tell the businessman what his goals should be. Management's aims must be taken to be whatever they are, and the job of the analyst is to find the conclusions which follow from these objectives—that is, to describe what businessmen do to achieve these goals, and perhaps to prescribe methods for pursuing them more efficiently.

The major point, both in economic analysis and in operations-research investigation of business problems, is that the nature of the firm's objec­tives cannot be assumed in advance. It is important to determine the nature of the firm's objectives before proceeding to the formal model-building and the computations based on it. As is obviously to be expected, many of the conclusions of the analysis will vary with the choice of objec­tive function. However, as some of the later discussion in this chapter will show, a change in objectives can, sometimes surprisingly, leave some significant relationships invariant. Where this is true, it is very convenient to find it out in advance before embarking on the investigation of a specific problem. For if there are some problems for which the optimum decision will be the same, no matter which of a number of objectives the firm happens to adopt, it is legitimate to avoid altogether the difficult job of determining company goals before undertaking an analysis.

1. ***The Profit-Maximizing Firm***

Let us first examine some of the conventional theory of the profit-maximizing firm. In the chapter on the differential calculus, the basic marginal condition for profit maximization was derived as an illustration. Let us now rederive this marginal-cost-equals-marginal-revenue condition with the aid of a verbal and a geometric argument.

The proposition is that no firm can be earning maximum profits unless its marginal cost and its marginal revenue are (at least approximately) equal, i.e., unless an additional unit of output will bring in as much money as it costs to produce, so that its marginal profitability is zero.

It is easy to show why this must be so. Suppose a firm is producing 200,000 units of some item, *x,* and that at that output level, the marginal revenue from *x* production is $1.10 whereas its marginal cost is only 96 cents. Additional units of *x* will, therefore, each bring the firm some 14 cents = $1.10 — 0.96 more than they cost, and so the firm cannot be maximizing its profits by sticking to its 200,000 production level. Similarly, if the marginal cost of *x* exceeds its marginal revenue, the firm cannot be maxi­mizing its profits, for it is neglecting to take advantage of its opportunity to save money—by reducing its output it would reduce its income, but it would reduce its costs by an even greater amount.

We can also derive the marginal-cost-equals-marginal-revenue proposi­tion with the aid of Figure 1. At any output, *OQ,* total revenue is rep­resented by the area *OQPR* under the marginal revenue curve (see Rule 9 of Chapter 3). Similarly, total cost is represented by the area *OQKC* immediately below the marginal cost curve. Total profit, which is the dif­ference between total revenue and total cost is, therefore, represented by the difference between the two areas—that is, total profits are given by the lightly shaded area *TKP* minus the small, heavily shaded area, *RTC.* Now, it is clear that from point *Q* a move to the right will increase the size of the profit area *TKP.* In fact, only at output *OQm* will this area have reached its maximum size—profits will encompass the entire area *TKMP.*

C

Figure 1

Qm

M

K

P

T

DEMAND=

AVERAGE REVENUE

MARGINAL

COST

PRICE

MARGINAL

REVENUE

0 Qt  Q Qm

R

OUTPUT

But at output *OQm* marginal cost equals marginal revenue—indeed, it is the crossing of the marginal cost and marginal revenue curves at that point which prevents further moves to the right (further output increases) from adding still more to the total profit area. Thus, we have once again estab­lished that at the point of maximum profits, marginal costs and marginal revenues must be equal.

Before leaving the discussion of this proposition, it is well to distinguish explicitly between it and its invalid converse. It is *not* generally true that any output level at which marginal cost and marginal revenue happen to be equal (i.e., where marginal profit is zero) will be a profit-maximizing level. There may be several levels of production at which marginal cost and marginal revenue are equal, and some of these output quantities may be far from advantageous for the firm. In Figure 1 this condition is satisfied at output *OQt* as well as at *OQm.* But at *OQt* the firm obtains only the net loss (negative profit) represented by heavily shaded area *RTC.* A move in either direction from point *Qt* will help the firm either by reducing its costs more than it cuts its revenues (a move to the left) or by adding to its revenues more than to its costs. Output *OQt* is thus a point of minimum profits even though it meets the marginal profit-maximization condition, "marginal revenue equals marginal cost."

This peculiar result is explained by recalling that the condition, "mar­ginal profitability equals zero," implies only that neither a small increase nor a small decrease in quantity will add to profits. In other words, it means that we are at an output at which the total profit curve (not shown) is level—going neither uphill nor downhill. But while the top of a hill (the maximum profit output) is such a level spot, plateaus and valleys (minimum profit outputs) also have the same characteristic—they are level. That is, they are points of zero marginal profit, where marginal cost equals marginal revenue.

We conclude that while at a profit-maximizing output marginal cost must equal marginal revenue, the converse is not correct—it is not true that at an output at which marginal cost equals marginal revenue the firm can be sure of maximizing its profits.

1. ***Application: Pricing and Cost Changes***

The preceding theorem permits us to make a number of predictions about the behavior of the profit-maximizing firm and to set up some normative "operations research" rules for its operation. We can determine not only the optimal output, but also the profit-maximizing price with the aid of the demand curve for the product of the firm. For, given the opti­mal output, we can find out from the demand curve what price will permit the company to sell this quantity, and that is necessarily the opti­mal price. In Figure 1, where the optimal output is *OQm* we see that the corresponding price is *QmPm* where point *Pm* is the point on the demand curve above *Qm* (note that *Pm* is *not* the point of intersection of the marginal cost and the marginal revenue curves).

It was shown in the last section of Chapter 4 how our theorem can also enable us to predict the effect of a change in tax rates or some other change in cost on the firm's output and pricing. We need merely determine how this change shifts the marginal cost curve to find the new profit-maximizing price-output combination by finding the new point of intersection of the marginal cost and marginal revenue curves. Let us recall one particular result for use later in this chapter—the theorem about the effects of a change in fixed costs. It will be remembered that a change in fixed costs never has any effect on the firm's marginal cost curve because marginal fixed cost is always zero (by definition, an additional unit of output adds nothing *to fixed* costs). Hence, if the profit-maximizing firm's rents, its total assessed taxes, or some other fixed cost increases, there will be no change in the output-price level at which its marginal cost equals its marginal revenue. In other words, the profit-maximizing firm will make no price or output changes in response to any increase or decrease in its fixed costs! This rather unexpected result is certainly not in accord with common business practice and requires some further comment which will be supplied presently.

1. ***Extension: Multiple Products and Inputs***

The firm's output decisions- are normally more complicated, even in principle, than the preceding decisions suggest. Almost all companies pro­duce a variety of products and these various commodities typically compete for the firm's investment funds and its productive capacity. At any given time there are limits to what the company can produce, and often, if it decides to increase its production of product *x,* this must be done at the expense of product *y.* In other words, such a company cannot simply expand the output of *x* to its optimum level without taking into account the effects of this decision on the output of *y.*

For a profit-maximizing decision which takes both commodities into account we have a marginal rule which is a special case of Rule 2 of Chapter 3:

Any limited input (including investment funds) should be allocated between the two outputs *x* and *у* in such a way that the marginal profit yield of the input, *i,* in the production of *x* equals the marginal profit yield of the input in the production of *y.*

 If the condition is violated the firm cannot be maximizing its profits, because the firm can add to its earnings simply by shifting some of г out of the product where it obtains the lower return and into the manufacture of the other.

Stated another way, this last theorem asserts that if the firm is maxi­mizing its profits, a reduction in its output of *x* by an amount which is worth, say, $5, should release just exactly enough productive capacity, *C,* to permit the output of *у* to be increased $5 worth. For this means that the marginal return of the released capacity is exactly the same in the produc­tion of either *x* or *y,* which is what the previous version of this rule asserted.3

Still another version of this result is worth describing: Suppose the price of each product is fixed and independent of output levels. Then we require that the marginal cost of each output be proportionate to its price, i.e., that where *Px* and *MCX* are, respectively, the price and the marginal cost of *x,* etc.

In this discussion we have considered only the output decisions of a profit-maximizing firm. Of course, the firm has other decisions to make. In particular, it must decide on the amounts of its inputs including its marketing inputs (advertising, sales force, etc.). There are similar rules for these decisions, as discussed in Chapter 11 and in Chapter 17, Section 6. The main result here is that profit maximization requires for any inputs г and *j*

where *MPt* represents the marginal profit contribution of input г and *Pi* is its price, etc.

Having discussed the consequences of profit maximization, let us see now what difference it makes if the firm adopts an alternative objective, one to which we have already alluded — the maximization of the value of its sales (total revenue) under the requirement that the firm's profits not fall short of some given minimum level.

1. ***Price-Output Determination: Sales Maximization***

*Saks* maximization under a profit constraint does not mean an attempt to obtain the largest possible physical volume (which is hardly easy to define in the modern multi-product firm). Rather, it refers to maximization of total revenue (dollar sales) which, to the businessman, is the obvious measure of the amount he has sold. Maximum sales in this sense need not require very large physical outputs. To take an extreme case, at a zero price physical volume may be high but dollar sales volume will be zero. There will normally be a well-determined output level which maximizes dollar sales. This level can ordinarily be fixed with the aid of the well-known rule that maximum revenue will be obtained only at an output at which the elasticity of demand is unity, i.e., at which *marginal revenue is zero.* This is the condition which replaces the "marginal cost equals marginal revenue" profit-maximizing rule.

But this rule does not take into account the profit constraint. That is, if at the revenue-maximizing output the firm does, in fact, earn enough or more than enough profits to keep its stockholders satisfied then it will want to produce the sales-maximizing quantity. But if at this output profits are too low, the firm's output must be changed to a level which, though it fails to maximize sales, .does meet the profit requirement.

We see, then, that two types of equilibrium appear to be possible: one in which the profit constraint does not provide an effective barrier to sales maximization, and one in which it does. This is illustrated in Figure 2, which shows the firm's total revenue, cost, and profit curves as indicated.

The profit- and sales-maximizing outputs are, respectively, *OQP* and *OQ,.* Now if, for example, the minimum required profit level is *OP\,* then the sales-maximizing output OQ, will provide plenty of profit, and that is the amount it will pay the sales maximizer to produce.

OUTPUT

Figure 2

RC

P3

P2

P1

0

QP Q’C QC QS

RS

TOTAL

COST

TOTAL

REVENUE

TOTAL

PROFIT

His selling price will then be set at *Q,R,/OQ,.* But if the producer's required profit level is OP2, output OQ,, which yields insufficient profit, clearly will not do. Instead, his output will be reduced to level OQC, which is just compatible with his profit constraint.

It will be argued presently that in fact only equilibrium points in which the constraint is effective (OQC rather than OQ,) can normally be expected to occur when other decisions of the firm are taken into account.

The profit-maximizing output, OQP, will usually be smaller than the one which yields either type of sales maximum, OQ, or OQC. This can be proved with the aid of the standard rule that at the, point of maximum profit marginal cost must equal marginal revenue. For marginal cost is normally a positive number (we can't usually produce more of a good for nothing). Hence *marginal revenue will also be positive when profits are at a maximum,* i.e., a further increase in output will increase total sales (rev­enue). Therefore, if at the point of maximum profit the firm earns more profit than the required minimum, it will pay the sales maximizer to lower his price and increase his physical output.

# 2. Перевод текста с языка оригинала

Фирма и её цели

 Мы обсудили данные, которые необходимы фирме для принятия решений – спрос на её продукцию и стоимость продукции, предлагаемой ей. Но, даже имея эту информацию, чтобы определить, какие решения оптимальны, необходимо определить цели фирмы.

1. ***Альтернативные цели фирмы***

Нет простого метода определения целей фирмы (или её исполнителей). Однако, одно ясно. Очень часто последний, кого спрашивают о некоторой индивидуальной мотивации, оказывается сам человек (как показали психоаналитики). В действительности, это простой способ, когда интервьюируются исполнители для того, чтобы определить, будут ли они согласны с каждой правдоподобной целью, о которой их спрашивают. Они отвечают, что хотят максимизировать продажи, а также прибыли, что они желают при заключении выгодной сделки минимизировать издержки, и тому подобное. К сожалению, в нормальных условиях невозможно удовлетворить все множество целей одновременно.

Например, предположим, что издержки на рекламу составляют миллион долларов минимизируют общие расходы, издержки в 1,2 млн долларов максимизируют совокупную прибыль, тогда как издержки в 1, 8 млн долларов максимизируют объём продаж фирмы. Мы не можем иметь три решения одновременно. Фирма должна одну цель из трех или найти некоторый компромисс среди них.

Конечно, предприниматель не последний, кто страдает от желания заниматься множеством несовместимых целей. Слишком трудно пытаться охватить одновременно все звучащие привлекательными цели, каждая может приниматься в рассмотрение и трудно отказаться от любой из них. Даже многие ученые сталкиваются с этой трудностью. Точно на этих основаниях один великий экономист высказался, что много обсуждаемая цель из великого множества хороших целей содержит слишком много «великого».

Очень часто в экономическом анализе предполагается, что фирма пытается максимизировать свою прибыль. Однако из этого не следует, что все бизнесмены преследуют подобные цели. Например, небольшая фирма, руководимая своим владельцем, может пытаться максимизировать свободное время владельца, чтобы предотвратить ситуацию, когда его заработок превысит некоторый минимальный уровень, и, в действительности, были случаи перегруженных работой предпринимателей, которые по медицинским советам, уменьшали прибыльные возможности бизнеса.

Также предполагается, на основе некоторого исследования, что фирмы часто пытаются максимизировать объём продаж (совокупный годовой доход) для предупреждения того, что прибыль упадет ниже некоторого минимального уровня, который является границей приемлемости. Таким образом, пока прибыль находится на удовлетворительном уровне, управление может передать часть энергии и ресурсов на увеличение продаж. Подобная цель, возможно, может быть объяснена тем, что бизнесмены хотят сохранить конкурентную позицию, которая отчасти зависит от размера предприятия или может быть предметом интересов управления (в зависимости от акционеров) до тех пор, пока заработки управления могут быть отнесены более закрыто к величине операций фирмы, чем к её прибылям, или может быть просто предметом престижа.

В любом случае, хотя они могут помочь ему сформулировать свои собственные цели и иногда быть способны показать ему, что более амбициозные цели возможны и уместны, не является работой исследователя операций или экономиста сообщить бизнесмену, какие должны быть цели. Цели управления должны быть приняты, какими бы они ни были, и работа аналитика состоит в определении выводов, которые следуют из целей, определить, что бизнесмен должен делать для достижения своих целей, и , возможно, описать методы для следования им более эффективно.

Основная точка соприкосновения, как в экономическом анализе, так и в исследовании операций проблем бизнеса, состоит в том, что цели фирмы не могут быть приняты в большинстве. Важно определить природу целей фирмы до того, как приступить к формальному моделированию и вычислениям. Очевидно ожидать, что множество выводов анализа будут изменяться при выборе функции цели. Однако, как будет позже показано в этой главе, что выбор целей может иногда к удивлению привести к значительным различиям. Что верно, удобно определить в большинстве случаев до того, как погрузиться в исследование специфической проблемы. Поэтому, если есть некоторые проблемы, оптимальное решение для которых одно и то же, не факт, что большинство целей фирмы принимаются, законно избегать до начала анализа трудной работы при определении целей компании.

1. ***Фирма, максимизирующая прибыль.***

Для начала исследуем некоторую имеющуюся теорию о фирме, максимизирующей прибыль. В главе, посвященной дифференциальным уравнениям, основное маржинальное условие для максимизации прибыли было показано на иллюстрации. Теперь рассмотрим это условие («предельные издержки равняются предельному доходу») с помощью словесного и геометрического аргументов.

Предположение, что фирма не может заработать максимальную прибыль, если её предельные расходы не равны предельному доходу (или, по крайней мере, близки), т.е. если дополнительная единица выпуска не принесёт столько же дохода, сколько израсходовано при производстве, таким образом, предельная прибыльность равна нулю.

Легко показать, почему так должно быть. Предположим, что фирма, производящая 200000 единиц некоторого продукта *x* и при таком уровне производства предельный доход составит 1.1 $, тогда как её маржинальные издержки составят только 96 центов. Каждая дополнительная единица *x* принесет фирме 14 центов (= 1,10-0,96); это больше, чем фирма израсходовала, и таким образом, фирма не может максимизировать свои прибыли, пренебрегая возможностью сохранить деньги – снижая свой объем производства, это снизит его доход, но это же снизит расходы, даже в большем объеме.

Также предположение, что «предельные издержки равняются предельному доходу», можно показать с помощью рисунка 1.

ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД

ПРЕДЕЛЬНЫЕ

ИЗДЕРЖКИ

Qm

M

K

P

T

C

СПРОС=

СРЕДНИЙ ДОХОД

ЦЕНА

ОБЪЕМ

ПРОИЗВОДСТВА

0 Qt  Q Qm

R

Рисунок 1

При любом выпуске *OQ* совокупный доход представлен площадью *OQPR* под кривой предельного дохода. Подобно этому, общие расходы представлены площадью *OQKC* под кривой предельных издержек. Общая прибыль, которая есть разница между общим доходом и общими издержками, таким образом представлена разницей между двумя площадями – общая прибыль показана светло закрашенной площадью *TKP* минус небольшая, сильно закрашенная площадь *RTC*. Теперь ясно, что из точки *Q* движением вправо увеличивается размер площади прибыли *TKP*. В действительности, только при выпуске m эта площадь достигнет своего максимального размера – прибыль будет занимать площадь *TKMP.* Но при выпуске m  предельные издержки равны предельному доходу – на самом деле это пересечение в этой точке кривых предельных издержек и предельного дохода, которое предотвращается дальнейшим движением вправо (дальнейшее увеличение производства) при ещё большем увеличении площади совокупных прибылей. Таким образом, предельные издержки должны равняться предельному доходу.

Прежде чем оставить обсуждение этого предположения, хорошо было бы точно различить его и его толкование. Не совсем верно, что любой уровень объема производства, при котором предельные издержки равны предельному доходу (т.е. прибыль равна нулю) будет уровнем максимизации прибыли. Могут быть уровни производства продукции, при которых предельные издержки равны предельному доходу, и некоторые из них могут быть далеки от выгодных для фирмы. На рисунке 1 это условие подтверждается при выпуске *OQt* также, как и при выпускеm. Но при выпуске *OQt* фирма получает только чистые убытки (отрицательную прибыль), представленную сильно закрашенной площадью *RTC*. Движения в любом направлении от точки Q помогут фирме либо снижением издержек большим, чем уменьшением доходов (перемещения влево), либо повышением доходов большим, чем издержек. Объем производства *OQt* таким образом является точкой минимума прибыли, даже если он удовлетворяет условию максимизации прибыли – «предельные издержки равняются предельному доходу».

Этот необычный результат объясняется отменой условия, что предельная прибыльность равна нулю, означающего только то, что ни малое увеличение, ни малое уменьшение объема производства не увеличит прибыли. Другими словами, это означает, что мы при объеме производства, при котором кривая общей прибыли (на рисунке не показана) есть прямая, не двигаемся ни вверх, ни вниз. Но до тех пор, пока вершина кривой (объем производства максимальной прибыли) есть точка уровня, «плато и долины» (объем производства минимальной прибыли) также имеют характеристики – они будут прямыми. Это есть точки нулевой предельной прибыли, где предельные издержки равны предельному доходу.

Делаем заключение, что вывод о том, что при объеме производства, максимизирующего прибыль, предельные издержки равны предельному доходу, неверен – неверно то, что при выпуске, при котором предельные издержки равны предельному доходу, фирма будет точно максимизировать прибыль.

1. ***Приложение: Ценообразование и изменение издержек***

Предыдущая теорема позволяет нам сделать предположения о поведении фирмы, максимизирующей прибыль, и установить некоторые нормативные правила исследования операций для её действий. Мы можем определить не только оптимальный объем производства, но также цену максимизации прибыли с помощью кривой спроса для произвольного продукта фирмы. Для данного оптимального выпуска мы можем определить по кривой спроса, какая цена позволит компании продать выпущенное количество продукции. На рисунке 1, где оптимальный объем производства есть m, мы видим, что ему соответствует цена QmPm , где точка Pm является точкой на кривой спроса, соответствующей точке Qm (точка Pm не является точкой пересечения кривых предельных издержек и предельного дохода).

 В предыдущем разделе главы было показано, как наша теорема может также предсказать эффект изменения налоговых ставок или некоторых других изменений в расходах фирмы или ценообразовании. Мы можем просто определить, как перемещения по кривой предельных издержек определят новую комбинацию значений цены-выпуска, максимизирующих прибыль, путем определения новой точки пересечения кривых предельных издержек и дохода. Отменим полученный особый результат для использования его позже в этой главе – теоремы об эффектах при изменении постоянных издержек. Напомним, что изменение постоянных издержек никогда не ведет к изменению кривой предельных издержек фирмы, потому что предельные постоянные издержки всегда равны нулю (по определению, что дополнительная единица производства не увеличивает постоянные издержки). Отсюда следует, если арендная плата фирмы, максимизирующей прибыль, её налоги или некоторые другие постоянные издержки увеличиваются, тогда не будет изменений значений цены-выпуска, при которых предельные издержки и предельный доход равны. Другими словами, фирма, максимизирующая прибыль, не изменит цены и выпуска, чтобы соответствовать некоторым увеличению или уменьшению в их постоянных издержках! Этот довольно неожиданный результат не соответствует обычной деловой практике и требует некоторого дальнейшего пояснения, которое будет сейчас представлено.

1. ***Продолжение: Разнообразие продукции и ресурсов.***

Решения фирмы об объемах производства в действительности более сложные, даже в принципе, чем предложенные в предыдущем решения. Почти все компании производят множество продуктов, и эти разнообразные товары типично конкурируют за капитал фирмы и его производственную мощность. В любой заданный момент времени существуют ограничения, что фирма может производить, и часто, если она решает увеличить объем производства продукта x, увеличение должно быть предпринято и в отношении продукта y.

Для решения по максимизации прибыли, которое принимает в расчет все товары, имеется маржинальное правило, которое является специальным случаем правила 2 главы 3:

*Любой ограниченный ресурс (в том числе и капитал)должен быть распределен между выпуском 2 продуктов x и y таким образом, чтобы предельная прибыль ресурса i при производстве продукта x равнялась предельной прибыли ресурса при производстве продукта y.*

Если условие нарушается, фирма не может максимизировать прибыль, потому что она может увеличить свой доход, просто изменяя значение i одного продукта, это приводит к снижению дохода и при производстве другого продукта.

При изложении другого подхода последняя теорема доказывает, что если фирма максимизирует прибыль, уменьшение выпуска продукта x в размере, скажем, $5 увеличит точно производственную мощность, С, и позволит увеличить выпуск продукции y также на $5, Это означает, что предельный доход увеличенной мощности будет таким же, как при производстве продукта x, так и при производстве продукта y, что предыдущая версия этого правила и доказала.

Ещё одна версия этого результата гласит: Предположим, цена каждого продукта постоянна и не зависит от объёмов производства. Тогда требуется, чтобы предельные издержки при каждом выпуске будут пропорциональны его цене, т.е. , где Рх и соответственно цена и маржинальные издержки продукта ***х*** и т.д.

При этом обсуждении мы учитывали только решения по выпуску продукции фирмы, максимизирующей прибыль. Конечно, фирма может принять другое решение. В особенности это должно решаться в отношении размеров ресурсов, включая маркетинговые расходы (реклама, увеличение продаж и т.д.). Существуют правила для таких решений, как обсуждалось в главе 11 и главе 17, разделе 6. Главный результат здесь состоит в том, что максимизация прибыли требует для любых ресурсов выполнения условия , где означает в клад ресурса i в предельную прибыль, а  - его цену.

Обсуждая выводы о максимизации прибыли, теперь видим, какое может быть различие, если фирма принимает альтернативную цель, на которое мы уже ссылались, - максимизацию продаж (общего дохода)при требовании, что прибыль фирмы не упадет ниже некоторого заданного минимального уровня.

1. ***Определение значений цены-выпуска: Максимизация продаж.***

Максимизация продаж при сдерживании прибыли не означает попытку достичь наибольшего возможного физического объема (который нелегко определить в современной мультипродуктовой фирме). Скорее это относится к максимизации совокупного дохода (продаж), который для бизнесмена является величиной продукции, которую оно продал. Максимум продаж в этом смысле не требует очень больших объемов выпуска. Если взять крайний случай, при нулевой цене физический объем может быть высоким, но объем продаж будет нулевым. Обычно определяется объем производства, который обеспечивает максимум продаж. Этот объем может обычно быть зафиксирован с помощью известного правила, которое говорит, что максимальный доход достигается только при выпуске, при котом эластичность спроса одинакова, т.е., при котором маржинальный доход равен нулю. Это условие заменяет правило максимизации прибыли – «предельные издержки равны предельному доходу».

Но это правило не принимает в расчет сдерживание прибыли. Т.е., если при выпуске, максимизирующем доход, фирма, в действительности, достаточно или более чем достаточно прибыли, для того, чтобы удовлетворить требования акционеров, тогда она захочет производить количество продукции, при котором продажи максимальны. Но если при таком выпуске прибыль слишком мала, объем производства фирмы должен быть изменен до уровня, при котором, хотя продажи максимизируются, удовлетворяется требование нормы прибыли.

Мы видим, что возможны 2 типа равновесия: первый, при котором сдерживание прибыли не обеспечивает эффективного барьера для максимизации продаж, и второй – при котором обеспечивает. Это проиллюстрировано на рисунке 2, который показывает кривые общего дохода фирмы, издержек и прибыли.

RC

P3

P2

P1

0

QP Q’CQC QS

RS

ОБЪЕМ

ПРОИЗВОДСТВА

СОВОКУПНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

СОВОКУПНЫЙ ДОХОД

ОБЩАЯ ПРИБЫЛЬ

Рисунок 2

Объемы производства, при котором обеспечивается максимум прибыли и продаж, - соответственно р  и s. Например, если минимальный требуемый уровень прибыли – *OP1*, тогда выпуск, максимизирующий продажи, s обеспечивает избыток прибыли и это есть величина, которую заплатит максимизатор прибыли при производстве. Его цена продажи тогда будет равна . Но если требуемый уровень прибыли производителя равен *OP2* , выпуск s, который не обеспечивает достаточно прибыли, не будет равен этому соотношению. Место этого, выпуск будет уменьшен до уровня с , который совместим со сдерживанием прибыли.

Будет доказано, что в действительности только точки равновесия, в которых сдерживание эффективное, могут быть ожидаемы, когда другие решения фирмы приняты в расчет. Выпуск максимума прибыли р обычно будет меньше, чем какой-либо другой, который является либо s, либо с. Это может быть доказано с помощью стандартного правила, которое говорит, что в точке максимума прибыли предельные издержки должны равняться предельному доходу. Так как предельные издержки обычно положительная величина (мы не можем производить из ничего). Отсюда, предельный доход будет тоже положительным, когда прибыль максимальная, т.е. дальнейшее увеличение объема производства увеличит совокупный объем продаж (доход). Поэтому, если в точке максимума прибыли фирма получает больше прибыли, чем требуемый минимум, максимизатор продаж платит меньше цены товара и увеличит физический объем продаж.

# 3. Словарь экономических терминов по специальности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Исходный текст** | **Перевод**  |
| 1 | acceptance sampling | приемлемая выборка |
| 2 | account | счет |
| 3 | account balance | сальдо по счету (остаток по счету) |
| 4 | accounting estimate | оценочное значение |
| 5 | accounting income | учетная прибыль |
| 6 | accounting model | учетная модель, бухгалтерская модель |
| 7 | accounting system | система бухгалтерского учета |
| 8 | accrual basis | метод начисления |
| 9 | accruals concept | принцип начисления |
| 10 | accrued revenue | начисленная выручка |
| 11 | accumulated depreciation | накопленная амортизация |
| 12 | accumulated loss | накопленный убыток |
| 13 | accumulated profit | накопленная прибыль |
| 14 | acquiree | приобретенная, приобретаемая компания |
| 15 | acquisition | приобретение, покупка |
| 16 | acquisition accounting | учет приобретения |
| 17 | actively managed funds | активно управляемые фонды |
| 18 | actuarial assumptions | актуарные допущения |
| 19 | actuarial gains and losses | актуарные прибыли и убытки |
| 20 | actuarial valuation method | метод актуарной оценки |
| 21 | adjusted trial balance | скорректированный проверочный / пробный баланс |
| 22 | advantageous | выгодный |
| 23 | adverse opinion | отрицательное мнение |
| 24 | advertising | рекламный |
| 25 | advisor | консультант |
| 26 | affiliate | дочернее общество |
| 27 | aggregation | обобщение, суммирование |
| 28 | aggressive investment strategy | агрессивная инвестиционная стратегия  |
| 29 | agreed upon procedures | согласованные процедуры |
| 30 | agricultural activity | сельскохозяйственная деятельность |
| 31 | allocation | размещение, распределение |
| 32 | allowance | оценочный резерв |
| 33 | altitud | высота |
| 34 | amortisation | амортизация нематериальных активов |
| 35 | amortisation period | срок амортизации |
| 36 | analysis | анализ |
| 37 | angle | угол наклона |
| 38 | annual | ежегодный |
| 39 | anomalous error | нетиповая ошибка |
| 40 | apparatus | прибор, аппаратура |
| 41 | application control | прикладные средства контроля |
| 42 | apply | применять, прилагать |
| 43 | appraisal (of mineral reserves) | оценка (запасов полезных ископаемых) |
| 44 | appraised value | оценочная стоимость |
| 45 | appraisement | оценка, оценивать |
| 46 | appropriateness relevance | уместность |
| 47 | appropriation accounting | учет путем распределения |
| 48 | approximately | приблизительно |
| 49 | arbitrary | произвольный |
| 50 | arc | дуга |
| 51 | area of interest | перспективная территория |
| 52 | arithmetic | арифметический |
| 53 | arm's length transaction | сделка между независимыми друг от друга сторонами |
| 54 | arrangement | классификация |
| 55 | array | массив |
| 56 | asking price | цена предложения |
| 57 | assertion | утверждение |
| 58 | assess | определять размер, сумму штрафа, облагать налогом |
| 59 | asset | активы |
| 60 | asset allocation fund  | фонд распределения активов |
| 61 | assignment | ассигнование |
| 62 | assistance | помощь, содействие |
| 63 | associate | ассоциированная компания |
| 64 | assurance service | услуги по предоставлению финансовой информации |
| 65 | assured | страхователь |
| 66 | attendance | присутствие |
| 67 | authorisation | разрешение |
| 68 | automatic investment plan | автоматический инвестиционный план |
| 69 | automation | автоматизация |
| 70 | available-for-sale financial assets | финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи |
| 71 | average annual return | средняя годовая доходность |
| 72 | average effective duration | средняя фактическая (эффективная) дюрация |
| 73 | average revenue | средний доход |
| 74 | axiom | аксиома |
| 75 | axis | ось |
| 76 | backer | поручитель, индоссант |
| 77 | backlog | задолженность |
| 78 | backwarder | мелкий производитель |
| 79 | bail | залог, поручительство |
| 80 | bailor | депонент |
| 81 | balance | баланс  |
| 82 | balance sheet liability method | метод обязательств по балансу |
| 83 | balanced fund | сбалансированный фонд |
| 84 | balanced investment strategy | сбалансированная инвестиционная стратегия |
| 85 | balancing item | статья, по которой выводится остаток |
| 86 | bank | банк |
| 87 | bank-rate | учетная ставка банка |
| 88 | bank-stock | акционергый капитал банка |
| 89 | bargain | сделка, соглашение, договор о покупке, выгодная покупка |
| 90 | bargainer | участник сделки, торговец |
| 91 | barrels-of-oil equivalent | эквивалент в баррелях нефти |
| 92 | base stock | метод базовых запасов |
| 93 | benchmark | основной подход |
| 94 | benchmark treatment | основной порядок учета |
| 95 | benefit | польза, приносить пользу |
| 96 | bias | уклон, наклон |
| 97 | bid up | набавлять цену |
| 98 | bilaterial monopoly | двусторонняя монополия |
| 99 | bill of lading | накладная, коносамент |
| 100 | binding sale agreement | соглашение о продаже, имеющее обязательную силу |
| 101 | bonanza | доходное предприятие |
| 102 | bond funds | облигационные фонды |
| 103 | bonds payable | облигации к оплате |
| 104 | bonus payments | премиальные |
| 105 | bonus-job | сдельная работа |
| 106 | borrowing costs | затраты по займам |
| 107 | bottom-up investing | инвестирование на базе корпоративных финансовых результатов |
| 108 | bound | граница |
| 109 | branch | отрасль |
| 110 | break-up | разорение, распад |
| 111 | break-up basis | метод учета в условиях срочной реализации имущества |
| 112 | bribe | взятка, подкуп |
| 113 | broker | брокер, маклер |
| 114 | budget | бюджет, финансовая смета |
| 115 | budgetary funds | бюджетные средства |
| 116 | bulk | масса, объем |
| 117 | business combination | объединение компаний |
| 118 | business segment | хозяйственный сегмент |
| 119 | businessman | бизнесмен, предприниматель |
| 120 | by-product | побочный продукт |
| 121 | cadre | кадры |
| 122 | calculate | вычислять, исчислять |
| 123 | calendar-year total returns | общая доходность за календарный год |
| 124 | call option | опцион покупателя |
| 125 | campaign | кампания, проводить кампанию |
| 126 | capability to change | способность к изменению |
| 127 | capacity bottlenecks | нехватка мощностей |
| 128 | capital | капитал |
| 129 | capital gains | прирост капитала |
| 130 | capital maintenance | поддержание капитала |
| 131 | capital-intensive | капиталоёмкий |
| 132 | capitalisation | капитализация |
| 133 | cargo | груз корабля |
| 134 | carrying amount | балансовая стоимость |
| 135 | carrying amount (book value) | учетная стоимость (балансовая стоимость) |
| 136 | cash equivalents | эквиваленты денежных средств |
| 137 | cash flows | движение денежных средств |
| 138 | cash inflow | поступление денежных средств |
| 139 | cash/equivalent | наличные/эквиваленты наличности |
| 140 | catastrophe (cat) provisions | резервы на катастрофы (рк) |
| 141 | catastrophe bonds | облигации, связанные с риском катастроф |
| 142 | category rating | рейтинг фонда в рамках категории |
| 143 | category risk | ранг риска фонда в рамках категории |
| 144 | ceding insurer | перестрахователь, цедент (передающая страховая компания) |
| 145 | centralize | централизовать |
| 146 | centralized planning | централизованное планирование |
| 147 | chaos | хаос |
| 148 | charges | расходы, издержки |
| 149 | chattel | движимое имущество |
| 150 | cheap | дешевый |
| 151 | check register | реестр чеков |
| 152 | chief audit executive | руководитель внутреннего аудита |
| 153 | claim | требование |
| 154 | claim processing expenses | расходы по обработке требований о возмещении ущерба |
| 155 | claims payable | страховое возмещение к оплате |
| 156 | class of assets | класс активов |
| 157 | client's account | счет клиента |
| 158 | closed-end funds | "закрытые" инвестиционные фонды |
| 159 | closing rate | валютный курс на отчетную дату |
| 160 | closing rate method | метод курса на отчетную дату |
| 161 | collusion | тайное соглашение |
| 162 | comfort letter | рекомендательное письмо |
| 163 | commitent | обязательство |
| 164 | commodity | предмет потребления, продукт, товар |
| 165 | communication | представление отчетности, информации  |
| 166 | comparability | сопоставимость |
| 167 | comparable financial statements | сопоставимая финансовая отчетность |
| 168 | comparatives | относительные показатели |
| 169 | comparison | сравнение |
| 170 | competition | конкуренция |
| 171 | compilation | подготовка информации |
| 172 | complementary goods | товары-дополнители |
| 173 | completeness | полнота |
| 174 | compound instrument | сложный финансовый инструмент |
| 175 | computation | расчет, вычисление |
| 176 | computation | подсчет |
| 177 | concave region | вогнутая область |
| 178 | confine | пределы, граница |
| 179 | conservatism | принцип консерватизма |
| 180 | considerable | значительный |
| 181 | consistency | последовательность |
| 182 | consolidation | сведение, консолидация |
| 183 | constrain | ограничения |
| 184 | constraint equation | уравнение-ограничение |
| 185 | construction | строительство |
| 186 | constructive obligation | обязательство, вытекающее из практики |
| 187 | contingency | условные события |
| 188 | contingent deferred sales charge | комиссия на продажу, зависящая от срока инвестиций |
| 189 | contingent gain | условный доход |
| 190 | contingent loss | условный убыток |
| 191 | contingent rent | условная арендная плата |
| 192 | continuing auditor | постоянный аудитор |
| 193 | contract | договор |
| 194 | contradiction | противоречие |
| 195 | contribution | вклад, взнос, сотрудничество |
| 196 | control | контроль |
| 197 | control procedure | процедура контроля |
| 198 | control process | процесс контроля |
| 199 | control risk | риск системы контроля |
| 200 | controller | проверяющий |
| 201 | converse | обратная теорема |
| 202 | convex region | выпуклая область |
| 203 | conveyance | передача прав собственности (на месторождение полезных ископаемых) |
| 204 | corner maximum | угловой максимум |
| 205 | corporation | корпорация, объединение, акционерное общество |
| 206 | corresponding figures | соответствующие показатели |
| 207 | cost of an acquisition | первоначальная стоимость приобретения |
| 208 | cost of goods purchased | фактическая стоимость купленных товаров |
| 209 | cost of inventories | себестоимость запасов |
| 210 | cost of sales | себестоимость продаж |
| 211 | cost of services | стоимость услуг |
| 212 | count | считать, итог, счёт |
| 213 | credit | кредит |
| 214 | credit risk | кредитный риск  |
| 215 | crop failure | неурожай |
| 216 | cross selling | продажа одним и тем же страхователям различных страховых продуктов |
| 217 | current cost approach | подход, основанный на текущих затратах |
| 218 | current cost method | метод учета по текущим затратам |
| 219 | current recovery value | текущая восстановительная стоимость |
| 220 | current service cost | стоимость текущих услуг  |
| 221 | current value | текущая стоимость |
| 222 | curtailment | секвестр, ограничение, уменьшение |
| 223 | curve | кривая |
| 224 | custody | ответственное хранение |
| 225 | customer | потребитель |
| 226 | customhouse | таможня |
| 227 | damage | убыток |
| 228 | damaged inventories | поврежденные запасы |
| 229 | date of acquisition | дата приобретения  |
| 230 | datum | исходный факт, данная величина |
| 231 | dealing securities | спекулятивные ценные бумаги |
| 232 | debit | дебет |
| 233 | debtor | дебитор |
| 234 | decline | падение, снижение, упадок |
| 235 | declining balance method | метод уменьшаемого остатка (амортизация) |
| 236 | decomposition (of the contract) | расчленение (договора) |
| 237 | decrease | снижение, уменьшение |
| 238 | decrease in long-term loan | уменьшение долгосрочных займов, кредитов |
| 239 | deduce | выводить (заключение, следствие, теорему) |
| 240 | deduct | вычитать, отнимать |
| 241 | deductible temporary difference | вычитаемая временная разница |
| 242 | deferral and matching | отсрочка и соответствие (соотнесение) |
| 243 | deferral method | метод отсрочки |
| 244 | deferral model | модель с отсроченной премией |
| 245 | deferred compensation | отсроченная компенсация |
| 246 | deferred income | отложенная прибыль |
| 247 | deferred payment | отсроченный платеж |
| 248 | deferred payment terms | условия отсрочки платежа |
| 249 | deferred revenue | отложенная выручка |
| 250 | deferred tax asset | отложенные налоговые требования |
| 251 | deferred tax liabilities | отложенные налоговые обязательства |
| 252 | deficit | дефицит |
| 253 | defined benefit obligation | обязательство по пенсионному плану с установленными выплатами |
| 254 | defined benefit plan | пенсионный план с установленными выплатами |
| 255 | defined contribution plan | пенсионный план с установленными взносами |
| 256 | degeneracy | упадок, вырождение |
| 257 | demand | спрос |
| 258 | demise | передача недвижимости |
| 259 | demonstrably commited | формально обязанный |
| 260 | demutualization | утрата взаимного статуса |
| 261 | dent | выемка |
| 262 | depreciable amount | амортизируемая сумма |
| 263 | depreciable assets | амортизируемые активы |
| 264 | depreciation | амортизация |
| 265 | depreciation schedule | схема начисления амортизации |
| 266 | depression of trade | депрессия в торговле |
| 267 | derecognition | прекращение признания, списание с баланса |
| 268 | derivative | производная функция |
| 269 | derivative financial instrument | производные финансовые инструменты, деривативы |
| 270 | detection risk | риск необнаружения |
| 271 | developed reserves | освоенные (разработанные) запасы |
| 272 | development | разработка |
| 273 | development costs | затраты на разработку |
| 274 | development risk | риск развития страхового случая (в страховании) |
| 275 | development well | эксплуатационная скважина |
| 276 | deviation | отклонение |
| 277 | device | проект, устройство |
| 278 | diagram | диаграмма |
| 279 | dichotomy | дихотомия |
| 280 | differentiation | дифференциация |
| 281 | diluted earnings per share | разводненная прибыль на акцию |
| 282 | diluted loss per share | разводненный убыток на акцию |
| 283 | dilutive potential ordinary shares | потенциальные обыкновенные акции с разводняющим эффектом |
| 284 | dimand | требование, запрос |
| 285 | diminish | уменьшать, сокращать |
| 286 | diminishing balance method | метод убывающего остатка |
| 287 | diminishing returns | сокращающиеся доходы |
| 288 | direct acquisition cost | прямые затраты на приобретение |
| 289 | disbursement | расплата |
| 290 | disclaimer of opinion | отказ от выражения мнения |
| 291 | disclosure | раскрытие информации |
| 292 | discontinued operation | прекращенная деятельностьоперация |
| 293 | discount rate | дисконтная ставка |
| 294 | discovery | открытие (месторождения) |
| 295 | disposal of subsidiary | продажа дочерней компании |
| 296 | disposal proceeds | поступления от выбытия (активов) |
| 297 | distribution | распределение, распространение |
| 298 | diversification | диверсификация |
| 299 | diversified common stock fund | диверсифицированный фонд, инвестирующий в обыкновенные акции |
| 300 | dividend | дивиденды |
| 301 | divisible surplus | подлежащий распределению остаток |
| 302 | dollar-cost averaging | инвестирование фиксированных сумм |
| 303 | double declining method | метод двойного уменьшаемого остатка |
| 304 | downward adjustment | понижение цены |
| 305 | dowry | пособие |
| 306 | draft | переводной вексель |
| 307 | drain | расход, убыль |
| 308 | driblet | небольшая сумма |
| 309 | dry goods | мануфактура, галантерея |
| 310 | duality | двойственность |
| 311 | duopoly | дуополия |
| 312 | duty-paid | оплаченный пошлиной |
| 313 | earnest | задаток, залог |
| 314 | earnings | фактический доход |
| 315 | economic benefits | экономические выгоды |
| 316 | economic entity | экономическая организация |
| 317 | economic life | период эффективного использования |
| 318 | economy | хозяйство, экономия, бережливость |
| 319 | effective interest method | метод эффективной ставки процента |
| 320 | effective interest rate | эффективная ставка процента |
| 321 | effective tax rate | фактическая налоговая ставка |
| 322 | effectiveness | эффективность |
| 323 | efficiency | продуктивность, производительность |
| 324 | elasticity | эластичность |
| 325 | embargo | эмбарго |
| 326 | emergency funds | резервные фонды |
| 327 | emission | эмиссия  |
| 328 | empirical | эмпирический |
| 329 | employ | применять |
| 330 | endow | обеспечивать постоянным доходом |
| 331 | engagement letter | письмо-обязательство |
| 332 | engagement objective | цель аудиторского задания |
| 333 | enterprise | предприятие |
| 334 | entity-specific measurement | специфическая оценка |
| 335 | entry | проводка |
| 336 | environmental risk | риск, связанный с окружающей средой |
| 337 | equal | уравнение |
| 338 | equality | равенство |
| 339 | equalization reserves | резервы колебаний убыточности |
| 340 | equation | уравнение, выравнивание |
| 341 | equilibrium | равновесие |
| 342 | equipment | оборудование |
| 343 | equity | обыкновенная акция |
| 344 | equity compensation plan | план компенсационных выплат долевыми инструментами |
| 345 | equity funds | фонды, специализирующиеся на акциях |
| 346 | equity instrument | долевой инструмент учета по долевому участию |
| 347 | equity method | метод долевого участия |
| 348 | equivalent | эквивалент |
| 349 | escess | излишек |
| 350 | estate | имущество |
| 351 | estate of policy holder | наследуемое имущество страхователя |
| 352 | estimate | смета, оценка |
| 353 | estimation sampling | оценочная выборка |
| 354 | event | событие |
| 355 | evidence | основание, свидетельство |
| 356 | examination | проверка |
| 357 | excess | превышение, избыток, излишек |
| 358 | excess capacity | избыток мощностей |
| 359 | excess of loss reinsurance | перестрахование эсцедента убытков |
| 360 | exchange | обмен, менять, биржа |
| 361 | exchange difference | курсовая разница |
| 362 | exchange rate | обменный курс |
| 363 | exogenous | экзогенный (внешний) |
| 364 | expand | расширять |
| 365 | expected disposals of assets | ожидаемое выбытие активов |
| 366 | expences | расходы |
| 367 | expenditure | затраты, расходы |
| 368 | expenses | расходы |
| 369 | expensive | дорогой |
| 370 | experience adjustments | корректировки на основе опыта |
| 371 | expert | эксперт |
| 372 | explanatory note | пояснительная записка |
| 373 | explicit | точный, определенный |
| 374 | exploitation | эксплуатация |
| 375 | exploration permit | разрешение на поисково-разведочные работы |
| 376 | exploratory well | разведочная скважина |
| 377 | export credit | экспортный кредит |
| 378 | exposure | подвергать риску |
| 379 | extensions | прирост запасов в результате доразведки |
| 380 | extensive | обширный экстенсивный |
| 381 | external service production | сторонняя организация по оказанию услуг |
| 382 | extraordinary items | результаты чрезвычайных обстоятельств |
| 383 | extraordinary profit | прибыль от чрезвычайных обстоятельств |
| 384 | fair presentation | объективное представление |
| 385 | faire value | справедливая стоимость |
| 386 | faithful representation | правдивое (достоверное) представление |
| 387 | feasible soluiton | альтернативное решение |
| 388 | fee | гонорар, плата, взнос  |
| 389 | field work | работа на местах, вне штаб-квартиры фирмы |
| 390 | fifo method | метод фифо (первый - приход, первый - выбытие) |
| 391 | figure | цифра, арифметика |
| 392 | finance | финансировать |
| 393 | financial asset | финансовые активы |
| 394 | financial instrument | финансовый инструмент |
| 395 | financial liability | финансовые обязательства |
| 396 | financial position | финансовое положение |
| 397 | financial statements | финансовые отчеты |
| 398 | financing | финансирование |
| 399 | financing activities | финансовая деятельность |
| 400 | firm | фирма, предприятие |
| 401 | firm commitment | твердое соглашение, твердое обязательство |
| 402 | fiscal period | налоговый период |
| 403 | fixed asset | основное средство |
| 404 | fixed costs | постоянные затраты |
| 405 | fixed price contract | договор с фиксированной ценой |
| 406 | fixed production overheads | постоянные накладные производственные расходы |
| 407 | foreign currency | иностранная валюта |
| 408 | foreign currency transactions | операции с иностранной валютой |
| 409 | foreign entity | зарубежное предприятие |
| 410 | foreign operation | зарубежная деятельность |
| 411 | forfeit | конфискация |
| 412 | forgivable loans | условно-безвозвратные займы |
| 413 | forwarder | экспедитор |
| 414 | free enterprise | свободное предпринимательство |
| 415 | freight | фрахт, стоимость перевозки |
| 416 | freight costs on purchases | стоимость транспортировки при покупке |
| 417 | freight-in | транспортные расходы (фрахт) при покупке |
| 418 | freight-out | транспортные расходы (фрахт) при продаже |
| 419 | full cost accounting | метод учета по полным затратам |
| 420 | fully depreciated asset | полностью самортизированный актив |
| 421 | fund | капитал, фонды |
| 422 | fundamental errors | фундаментальные ошибки |
| 423 | fundholder | владелец финансовых фондов |
| 424 | funding | отчисление в пенсионный фондфондирование |
| 425 | funding | финансирование |
| 426 | funds held for customer | средства, которые компания держит для клиента |
| 427 | furnish | снабжать |
| 428 | future economic benefit | будущая экономическая выгода |
| 429 | gains | доходы от неосновной деятельности |
| 430 | gamble | спекулировать |
| 431 | game theory | теория игр |
| 432 | general disclosure | основные требования к раскрытию информации |
| 433 | general insurance | общее страхование |
| 434 | general standard | общий стандарт |
| 435 | geographical segment | географический сегмент |
| 436 | global/local maximum | глобальный, локальный максимум |
| 437 | going concern | непрерывность деятельности |
| 438 | goods | товар, имущество |
| 439 | goodwill | деловая репутация |
| 440 | governance | управление |
| 441 | governance process | процесс управления |
| 442 | government assistance | государственная помощь |
| 443 | government grants | правительственная субсидия |
| 444 | grade | степень, ранг |
| 445 | grant | дотация |
| 446 | grant related to assets | субсидия, относящаяся к активам |
| 447 | grant related to income | субсидия, относящаяся к доходу |
| 448 | grasp | контроль |
| 449 | gross investment in the lease | валовые инвестиции в аренду |
| 450 | guaranteed residual value | гарантированная остаточная стоимость |
| 451 | handsel | залог, задаток |
| 452 | hedge effectiveness | эффективность хеджирования |
| 453 | hindrance | преграда, препятствие |
| 454 | hire-purchase contract | договор аренды с правом выкупа |
| 455 | historical cost | первоначальная фактическая стоимость приобретения |
| 456 | historical cost accounting | учет по первоначальной стоимости |
| 457 | historical quarterly returns | историческая квартальная доходность |
| 458 | holding | владение |
| 459 | homogeneity | однородность, гомогенность |
| 460 | hop | скачок |
| 461 | host | множество |
| 462 | host bond | основная облигация |
| 463 | host contract | основной договор |
| 464 | hurdle rate | минимальная ставка доходности (используемая в той или иной организации) |
| 465 | hypothesis | гипотеза |
| 466 | ibnr (incurred but not reported) | резерв произошедших, но незаявленных убытков (рпну) |
| 467 | identity | тождественность |
| 468 | illuminate | изображать |
| 469 | immaterial (item) | несущественная (статья) |
| 470 | impairment loss | убыток от снижения стоимости |
| 471 | imparity principle | учет в соответствии с принципом обесценивания |
| 472 | import | импорт, импортировать |
| 473 | improved recovery projects | проекты для повышения отдачи |
| 474 | imputed rate of interest | инкриминиро-ванная ставка процента |
| 475 | inaccurancy | неточность, ошибка |
| 476 | inception of the lease | начало срока аренды |
| 477 | incidence  | сфера действия, сфера распределения, охват |
| 478 | incidence of taxation | налоговое бремя |
| 479 | inclination | отклонение |
| 480 | income | доход |
| 481 | income distributions to owners | распределение прибыли (дохода) между собственниками |
| 482 | income statement | отчет о прибылях и убытках |
| 483 | income tax | подоходный налог |
| 484 | income tax expense | расходы по налогу на прибыль |
| 485 | incoming auditor | новый аудитор |
| 486 | incorporated enterprise | акционерная фирма |
| 487 | incorrect rejection | ошибочное отклонение (непринятие) |
| 488 | increase | увеличивать, повышать |
| 489 | increment | прибыль, рост, приращение |
| 490 | incremental sale | продажа с платежом в рассрочку |
| 491 | incur | потерпеть убытки |
| 492 | indemnity reinsurance | перестрахование возмещения ущерба |
| 493 | independence | независимость |
| 494 | independent foreign operation | независимая зарубежная деятельность |
| 495 | indepted | в долгу |
| 496 | index | индекс, показатель |
| 497 | indifference | безразличие |
| 498 | indifference map | карта безразличий |
| 499 | individual evaluation concept | принцип индивидуальной оценки |
| 500 | industry | промышленность, индустрия |
| 501 | industry segments | отраслевые сегменты |
| 502 | inferred mineral resources | предварительно оцененные запасы |
| 503 | inflation | инфляция |
| 504 | inherent limitation | неотъемлемое ограничение |
| 505 | inherent risk | неотъемлемый риск |
| 506 | initial disclosure event  | событие первоначального признания |
| 507 | initial investment | первоначальные инвестиции |
| 508 | input | затраты, расходы |
| 509 | inscribed | вписанный |
| 510 | instalment | очередной взнос |
| 511 | instalment sale | продажа в рассрочку |
| 512 | insurable interest | страховой интерес |
| 513 | insurance expenses | расходы на страхование |
| 514 | insured event | страховой случай (застрахованное событие) |
| 515 | intangible asset | нематериальный актив |
| 516 | integer programming | целочисленное программирование |
| 517 | integrity | целостность |
| 518 | interchange | обмен, чередование |
| 519 | interest | интерес, выгода, проценты,  |
| 520 | interest expense | расходы на выплату процентов |
| 521 | interest rate implicit in a lease | ставка процента, подразумеваемая в договоре об аренде |
| 522 | interim financial report | промежуточный финансовый отчет |
| 523 | interim period | промежуточный период |
| 524 | interior maximum | внутренний максимум |
| 525 | internal audit department | отдел внутреннего аудита |
| 526 | internal control system | система внутреннего контроля |
| 527 | interpret | объяснять, толковать |
| 528 | intersection | пересечение |
| 529 | inventories | запасы |
| 530 | inventory | инвентаризация, опись, инвентарь |
| 531 | investee | объект инвестиций |
| 532 | investigation | исследование |
| 533 | investing activities | инвестиционная деятельность |
| 534 | investment | инвестирование, вложение средств |
| 535 | investment object | объект инвестирования |
| 536 | investment property | инвестиционная собственность |
| 537 | investment securities | инвестиционные ценные бумаги |
| 538 | investor in a joint venture | инвестор в совместную деятельность |
| 539 | invoice | счет-фактура |
| 540 | joint control | совместный контроль |
| 541 | joint venture | совместная деятельность |
| 542 | jointly controlled entity | совместно контролируемая компания |
| 543 | just-in-time | точно в срок |
| 544 | labor | труд, работа |
| 545 | lease term | срок аренды |
| 546 | legal obligation | юридическое обязательство |
| 547 | legal right of set-off | юридическое право на зачет требований |
| 548 | leverage | леверидж, экономический рычаг |
| 549 | liability method | метод обязательств |
| 550 | lifo method | метод лифо (последний-поступление, первый - выбытие) |
| 551 | likelihood | вероятность |
| 552 | limit | предел |
| 553 | liquid | ликвидный |
| 554 | liquidity | ликвидность |
| 555 | liquidity risk | риск ликвидности |
| 556 | living | средства к жизни |
| 557 | lopside | односторонний |
| 558 | loss | убыток |
| 559 | loss on sale of equipment | убыток от продажи оборудования |
| 560 | lower | низкий, снижать |
| 561 | magnitude | величина, размер |
| 562 | main product | основная продукция |
| 563 | management | управление, менеджмент |
| 564 | management efficiency | эффективность управления |
| 565 | management fee | комиссия за управление  |
| 566 | management of change | управление изменениями |
| 567 | manufacture | производство |
| 568 | marginal | предельный, маржинальный, крайний |
| 569 | markdown | понижающая составляющая нормы прибыли, скидка |
| 570 | market | рынок |
| 571 | market risk | рыночный риск |
| 572 | market value | рыночная стоимость |
| 573 | marketable (adj) | рыночный |
| 574 | marketing | маркетинг |
| 575 | mark-up | повышать цену |
| 576 | matching of costs with revenues | соотнесение затрат и выручки |
| 577 | material misstatement of fact | существенное искажение факта |
| 578 | material weaknesses | существенные недостатки |
| 579 | materiality level | уровень существенности |
| 580 | mathematical expression | математическое выражение |
| 581 | matrix | матрица |
| 582 | maximize | максимизировать |
| 583 | measure | мера, масштаб |
| 584 | measure of capacity | мера объема |
| 585 | measured reliably | надежно оцененный |
| 586 | measurement | оценка, измерение |
| 587 | mention | Упоминание, ссылка |
| 588 | merchandise inventory | товарные запасы |
| 589 | merchandising company | торговая компания |
| 590 | merger | Слияние |
| 591 | mineral rights (interests) | права на разработку недр |
| 592 | minerals in place | полезные ископаемые в недрах |
| 593 | minimum lease payments | минимальные арендные платежи |
| 594 | mitigating | уменьшение (компенсация влияния фактора) |
| 595 | monopoly | монополия |
| 596 | monopsony | монопсония |
| 597 | mortality protection | страхование на случай смерти |
| 598 | multiplicity | разнообразие, множество |
| 599 | multiply | умножать |
| 600 | net current assets | чистые текущие активы |
| 601 | net investment in a lease | чистые инвестиции в аренду |
| 602 | net profit | чистая прибыль |
| 603 | net purchases | чистые покупки |
| 604 | no entry | операция не отражается |
| 605 | non-cash item | неденежная статья |
| 606 | notation | система обозначения |
| 607 | notes payable | счета к оплате |
| 608 | notes to the accounts | пояснения к отчетности |
| 609 | notional amount | условная сумма |
| 610 | numerator | числитель |
| 611 | objective | цель, объект |
| 612 | obligating event | обязывающее событие |
| 613 | obligation | обязательство |
| 614 | obsolescence | моральный износ |
| 615 | occurrence risk | риск частоты страховых случаев |
| 616 | offset | возмещать |
| 617 | oligopoly | олигополия |
| 618 | open-end funds | открытые инвестиционные фонды |
| 619 | opening balance | начальное сальдо |
| 620 | operating activity | операционная деятельность |
| 621 | operating income | операционный доход |
| 622 | operating profit | операционная прибыль |
| 623 | operations-research investigation | исследование операций |
| 624 | opinion | мнение |
| 625 | optimal | оптимальный |
| 626 | option | опцион |
| 627 | option to acquire acreage | опцион на приобретение участка недр |
| 628 | ordinary activities | обычная деятельность |
| 629 | ordinary share common stock | обыкновенная акция |
| 630 | ore body | рудное тело |
| 631 | originated loans and receivables | сумма выданных займов и дебиторской задолженности |
| 632 | outlay | издержки |
| 633 | outpayments | выплата |
| 634 | output | выпуск, продукция, выход продукции, объем производства |
| 635 | overhead costs | накладные расходы |
| 636 | overlift (overtake, overproduction) | перепроизводство |
| 637 | owner-occupied property | объект недвижимости, занимаемый собственником |
| 638 | paid-in сapital | оплаченный капитал |
| 639 | par value | номинальная стоимость, паритет |
| 640 | parent company | материнская компания |
| 641 | partner (of an audit company) | партнер (аудиторской фирмы) |
| 642 | passively managed funds | пассивно управляемые фонды |
| 643 | past service cost | стоимость прошлых услуг работников |
| 644 | pay out | выплачивать |
| 645 | payments | платежи |
| 646 | payoff | выплата, компенсация |
| 647 | pecuniary | денежный, облагать штрафом |
| 648 | pension plan settlement | расчет по пенсионному плану |
| 649 | percent rank in category | процентный ранг в категории |
| 650 | percentage | процент, процентное отношение |
| 651 | performance | результаты деятельности |
| 652 | performance statement | отчет о результатах деятельности |
| 653 | performer | исполнитель |
| 654 | periodic system | система периодического учета |
| 655 | permanent difference | постоянная разница |
| 656 | perspective financial information | прогнозная финансовая информация |
| 657 | persuasive | убедительный |
| 658 | pivot | точка опоры, точка вращения |
| 659 | planning | планирование |
| 660 | plant | завод, фабрика |
| 661 | plenty | избыток |
| 662 | policyholder | страхователь, застрахованное лицо |
| 663 | possession | владение, обладание |
| 664 | potential ordinary share | потенциальные обыкновенные акции |
| 665 | predecessor | предшественник |
| 666 | predecessor auditor | предшествующий аудитор |
| 667 | preference | предпочтение |
| 668 | premise | предпосылка |
| 669 | prepaid expenses | расходы будущих периодов |
| 670 | prepayment | предоплата |
| 671 | presence | наличие |
| 672 | presentation | представление (информации) |
| 673 | presentation and disclosure | представление и раскрытие информации |
| 674 | price risk | ценовой риск |
| 675 | price-leadership | лидерство в ценах |
| 676 | pricing | ценообразование |
| 677 | private enterprise | частное предприятие |
| 678 | proceed | выручка, доход |
| 679 | produce | производить |
| 680 | product | продукт |
| 681 | production cost | производственная себестоимость |
| 682 | productive capacity | производственная мощность |
| 683 | professional services | профессиональные услуги |
| 684 | profit | прибыль, доход |
| 685 | profit and loss account | счет прибылей и убытков |
| 686 | projection | прогнозирование |
| 687 | proof | доказательство |
| 688 | proportionate consolidation | пропорциональное сведение |
| 689 | proprietor | владелец |
| 690 | prospecting permit | разрешение на изыскательские работы |
| 691 | prove | доказывать |
| 692 | provide | обеспечивать, продвигать |
| 693 | provision | резерв |
| 694 | purchacer | покупатель |
| 695 | purchase | покупка |
| 696 | purchase account | счет покупок |
| 697 | purchase discounts | скидки при покупке |
| 698 | purchase method | метод покупки |
| 699 | purchase price | цена покупки |
| 700 | pure competition | чистая конкуренция |
| 701 | pure monopoly | чистая монополия |
| 702 | purpose | намерение, цель |
| 703 | qualitative | качественный |
| 704 | quantity | количество, размер, величина |
| 705 | quotient | частное, коэффициент |
| 706 | range | ряд, линия, цепь |
| 707 | rate | облагать налогом, оценивать |
| 708 | ratio estimation | оценочное значение коэффициента |
| 709 | raw materials | сырьё |
| 710 | real earnings | реальные доходы |
| 711 | realised / unrealised gain | реализованная/нереализованная прибыль |
| 712 | reaudit | повторный аудит |
| 713 | recapitulate | перечислять, суммировать |
| 714 | recognition and measurement | признание и оценка |
| 715 | recompletion | переоборудование скважины |
| 716 | recording | отражение в учете, запись |
| 717 | redemption | погашение, выкуп |
| 718 | redemption fee | комиссия за изъятие средств |
| 719 | refuse to recognize | отказаться от признания |
| 720 | reinsurance premium | перестраховочная премия |
| 721 | reinsurer | перестраховщик |
| 722 | related parties | связанные стороны |
| 723 | related services | сопутствующие услуги |
| 724 | relative loss | относительные издержки |
| 725 | relative price | относительная цена |
| 726 | release | выпуск |
| 727 | remainder | остаток |
| 728 | remuneration | заработная плата, вознаграждение |
| 729 | rent | арендная плата |
| 730 | rent expense | расходы на аренду |
| 731 | reserves | фонды (резервы) |
| 732 | residual claim on total assets | остаточная доля в активах |
| 733 | residual value (salvage value) | ликвидационная стоимость  |
| 734 | residue | остаток |
| 735 | resource | ресурс |
| 736 | restatement | пересчет |
| 737 | restructuring | реструктуризация |
| 738 | retail method | метод учета по розничным ценам |
| 739 | retailer | розничный торговец |
| 740 | retained earnings | нераспределенная прибыль |
| 741 | retirement benefit plan | пенсионный план |
| 742 | retirements | списание (основных средств) |
| 743 | retrospective application | ретроспективное применение |
| 744 | return | доход, прибыль, оборот, возврат |
| 745 | revaluation | переоценка |
| 746 | revenue | годовой доход |
| 747 | reverse acquisition | обратная покупка |
| 748 | revise | проверка, ревизия |
| 749 | rival | конкурент, соперник |
| 750 | sacrificeable | жертвовать, в убыток |
| 751 | salaries expense | расходы на оплату труда |
| 752 | salary | жалованье |
| 753 | sales | продажи |
| 754 | sales charge | комиссия за продажу |
| 755 | sales discounts | скидки при продаже |
| 756 | sales force | стимулирование продаж |
| 757 | sales forecast | прогноз сбыта |
| 758 | sales of goods and services | продажа товаров и услуг |
| 759 | sample size | размер выборки |
| 760 | savings | сбережения |
| 761 | scale | масштаб, размер |
| 762 | scarce | скудный, недостаточный |
| 763 | scope | сфера деятельности |
| 764 | scope of an audit | объем аудита |
| 765 | second request | повторный запрос |
| 766 | section | секция |
| 767 | securities held for resale | ценные бумаги для перепродажи |
| 768 | segment | сегмент, отрезок |
| 769 | segment expense | расходы сегмента |
| 770 | segment result | результат сегмента |
| 771 | seller | продавец |
| 772 | sequence | последовательность |
| 773 | settlement value | стоимость погашения |
| 774 | severance tax | налог на добытые полезные ископаемые |
| 775 | severity risk | риск размера страхового возмещения |
| 776 | shade | незначительное количество |
| 777 | share premium | премия на акцию, эмиссионный доход |
| 778 | shareholders' equity (interests) | собственный капитал |
| 779 | shipment | груз, партия |
| 780 | side condition | пограничное условие |
| 781 | slope | наклон |
| 782 | small entity | малое предприятие |
| 783 | solve  | решать, платежеспособный |
| 784 | solvency | платежеспособность |
| 785 | special purpose auditor's report | отчет аудитора по специальному заданию |
| 786 | speculation | спекуляция |
| 787 | squeeze | взвинчивание цен, ограничение |
| 788 | stable | устойчивый |
| 789 | standard cost | нормативная себестоимость, затраты |
| 790 | standard deviation | среднее квадратическое отклонение |
| 791 | statistical sampling | статистическая выборка |
| 792 | statistics | статистика |
| 793 | stock | инвентарь, запас, сырьё, основной капитал |
| 794 | stock market game | игра на бирже |
| 795 | stockholder | акционер |
| 796 | storage equipment | складское оборудование |
| 797 | store | запас |
| 798 | stratification | стратификация |
| 799 | subsequent event | последующее событие |
| 800 | subsequent investment | последующие инвестиции |
| 801 | subsidy | дотация |
| 802 | substantive procedure | процедура проверки по существу |
| 803 | substitiute products | товар-заменитель |
| 804 | substitution | подстановка |
| 805 | substruct | извлекать |
| 806 | sufficiently | достаточное количество |
| 807 | sum | сумма |
| 808 | supervision | надзор |
| 809 | supplier | поставщик |
| 810 | supplies | материалы |
| 811 | supply | предожение |
| 812 | supply depot | торговая база |
| 813 | supply function | функция предложения |
| 814 | surface | поверхность |
| 815 | surmise | предположение, догадка |
| 816 | tangent | тангенс |
| 817 | tantamount | равносильный |
| 818 | tariff | тариф |
| 819 | tax | налог |
| 820 | tax allocation | распределение налогов |
| 821 | tax expense | расходы по налогу |
| 822 | tax liability | обязательства по налогам |
| 823 | tax loss | налоговый убыток |
| 824 | tax on income | налог на прибыль |
| 825 | tax rate | налоговая ставка |
| 826 | taxable profit | налогооблагаемая прибыль |
| 827 | tend | иметь тенденцию |
| 828 | tenure | срок пребывания в должности |
| 829 | term | термин, условия |
| 830 | term life insurance | страхование жизни на срок |
| 831 | tests of control | тесты контроля |
| 832 | theorem | теорема |
| 833 | time horizon | временной горизонт |
| 834 | timeliness | своевременность |
| 835 | title insurance | титульное страхование |
| 836 | title to assets | право собственности на активы |
| 837 | tool | инструмент |
| 838 | total return | общая (совокупная) доходность |
| 839 | trade | торговля, ремесло |
| 840 | trade-price | оптовая цена |
| 841 | trading house | торговый дом |
| 842 | trading securities | торговые ценные бумаги |
| 843 | transaction | сделка |
| 844 | transfer agent | трансфертный агент |
| 845 | treasury stock | собственные выкупленные акции (доли) |
| 846 | treat | трактовка |
| 847 | trial balance | пробный (проверочный) баланс |
| 848 | triangle | треугольник |
| 849 | trust activities | операции доверительного управления |
| 850 | turn out | выпускать |
| 851 | turnover | оборот |
| 852 | turnover ratio | коэффициент оборачиваемости активов |
| 853 | uncertainty | неопределенность |
| 854 | underdeveloped | слабо развитый |
| 855 | underlift (undertake) | недостаточная добыча (недобор) |
| 856 | underlying | основообразующий |
| 857 | understandability | понятность |
| 858 | undersupply | избыточное производство |
| 859 | undertake | брать на себя определенные обязательства |
| 860 | undeveloped reserves | неосвоенные запасы |
| 861 | undivided interest | неделимое долевое участие |
| 862 | unearned finance income | незаработанный финансовый доход |
| 863 | unearned revenue | незаработанные доходы (доходы будущих периодов) |
| 864 | unexpired risk | неистекший риск |
| 865 | unfunded benefit plan | нефондированный пенсионный план |
| 866 | unguaranteed residual value | негарантированная ликвидационная стоимость |
| 867 | union | объединение, союз |
| 868 | unit | единица измерения |
| 869 | unit cost | себестоимость единицы продукции |
| 870 | uniting of interests | объединение интересов |
| 871 | units and goods available | общее количество товаров |
| 872 | units of activity | объем продукции |
| 873 | unproved reserves | недоказанные запасы |
| 874 | untenable | устойчивый |
| 875 | upper-case | преобладающая ситуация |
| 876 | useful life | срок полезного использования |
| 877 | utility | полезность |
| 878 | valid | действительный |
| 879 | value at risk | стоимость, подверженная риску |
| 880 | variable costs | переменные затраты |
| 881 | venturer | участник (совместной деятельности) |
| 882 | viability | жизнеспособность |
| 883 | volume | объем, емкость |
| 884 | wage-rate | ставка, тариф заработной платы |
| 885 | wages | заработная плата |
| 886 | warehouse | склад |
| 887 | wares | товары |
| 888 | warranty expense | расходы по гарантийному обслуживанию |
| 889 | waste | расточительство, трата |
| 890 | wealth | богатство, изобилие |
| 891 | weighted average cost | средневзвешенная стоимость |
| 892 | welfare | благосостояние |
| 893 | work in progress | незавершенное производство |
| 894 | working capital | оборотные средства |
| 895 | working papers | рабочие документы |
| 896 | worth | цена, стоимость |
| 897 | write-off | списание |
| 898 | write-up | повышение стоимости |
| 899 | yearly term reinsurance | перестрахование на годичный срок |
| 900 | yield | доходность |

#  4. Сочинение «Моя будущая научная работа»

My future scientific work

I want to tell you about my future scientific work. My speciality is called as informatic-economist I got in the Kama Polytechnical Institute in 2003. This speciality is connected with information technologies, with aim of which enterprises can obtain their high results and realize their aims.

My future scientific work is related with methods of increase of the economic and management’s efficiency. I suppose that it can be obtained on the basis of the informatic-analytic system of the enterprise. Here suppose the informatic-analytic system must not be constructed by the functional criteria. I think to increase the economic and management’s efficiency it is necessary to design firm’s system on the basis of the business-processes. Then the enterprise is aggregate of interconnected business-processes. Besides for increase of the economic and management’s efficiency firm must use a well-elaborated mathematic apparatus. This apparatus contains many of mathematic models and methods, which in total let to optimize the activity of enterprise.

In this work I am assisted by my scientific supervisor. His name is Smirnov Yuri Nicolaevich. He is the head of our Chair “The mathematic model-building and information technologies in economics”. With him I and my group mates took part in some All-Russian conferences, where we sent our reports on economics and information technologies. One of my reports called “The mathematic model-building of marketing”. In this work I described possible mathematic methods and models with aim of which the firm can optimize all its marketing activities. Our materials were published in the scientific collections of articles in many towns of our country.

Besides there is a scientific seminar in our Chair. Its title is “The synergetic economics”. There we do reports on this theme and discuss the got results.

In future I suppose to work in our Chair as a teacher on mathematic model-building and operations research in economics. Now I work with first- and third-year students in this direction. I want to prolong my scientific investigations in this sphere. Our collective is high-qualified. Here many clever and interesting people work. They help us in our investigations.

# 5. Библиография

**William J. Baumol.**  **Economics theory and operations analysis**, third edition.

Copyright 1972 by Prentice/Hall International, Inc., Professor of Economics, Princeton University

Объём переведенного текста с языка оригинала – 600 тыс. печатных знаков (с. 318-575).