

АРТУР СИНИЦЫН

СПОРИМ НА УЖИИН

ИЛИ

ФИНАНСОВОЕ ПАРИ



Артур Сергеевич Сеницын

Спорим на ужин или финансовое пари

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70062313

SelfPub; 2023

Аннотация

Группа молодых людей знакомится во время отдыха на турбазе в Горном Алтае. Когда интересные места и достопримечательности осмотрены, наступает время вечерних разговоров. У врача спрашивают совета по здоровью. У финансиста интересуются деньгами. Вопросы из ряда «как заработать миллион» или «каким будет курс доллара» постоянно преследуют его. В компании собрались: инженер, ремесленник, мама, работающая на себя и девушка-фрилансер. Однако бесплатные советы и информация обычно не ценятся. Поэтому главный герой, специалист в области финансов и психологии, предлагает пари. Условия очень простые. Если у него за три вечера получится заинтересовать всех и дальше заниматься темой личных финансов и донести основную суть планирования, тогда они оплачивают его чаепитие. В противном случае, он оплачивает их общий финальный ужин.

Содержание

Введение	4
День первый	7
ЗАДАНИЕ:	23
День второй.	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Артур Сеницын

Спорим на ужин или финансовое пари

Введение

Первая из двух недель отпуска на Горном Алтае пролетела незаметно. Конец лета – лучшее время для отдыха в этом живописном месте.

Горные хребты и звенящая тишина легко помогают отключиться от внешнего мира и суеты. Прекрасный здоровый сон, вкусная, а главное здоровая, пища. Что может быть лучше?

Круглогодичная база находилась на берегу реки недалеко от заповедника, у самого спуска/подъема на перевал. Любителям экстремального отдыха здесь нравится отсутствие связи. Двухместные и одноместные дома, в которых есть все необходимое. В домиках с дизайнерским интерьером из вторичной древесины все самобытно и навевает воспоминания молодости разных поколений. Электричество и вода есть постоянно, а не по часам, как бывает в подобных, но менее комфортных местах. Баня из кедра и бассейн прекрасно дополняют атмосферу. Есть беседки для самостоятельного пита-

ния, гастротрактир с продуктами от местных фермеров.

Именно в одной из таких беседок и собралась наша разношерстная компания, чтобы вместе скоротать время. Основные маршруты, на которые хотелось бы сходить, мы уже прошли, интересные места посмотрели.

Кто-то предпочитает уединиться, другие же знакомятся, общаются и проводят время вместе. Так мы и собрались за одним столиком, пятеро разных людей. У каждого – своя жизнь и свои интересы, но нашлись и общие темы, ведь обмен информацией и опытом – часть совместного времяпрепровождения.

Личную жизнь обсуждать не принято, но тема «кто кем работает» обычно рано или поздно в разговорах проскальзывает.

Когда в моей группе узнали, что я преподаю психологию на финансовых рынках и обучаю трейдингу, сразу начались вопросы. Это как если вдруг узнают, что в компании отдыхающих есть врач, он может попрощаться со спокойным отпуском. От желающих рассказать о своих болезнях и болячках отбоя нет. Тут примерно такое же начало – а какой будет курс доллара? А правда, что можно быстро заработать много денег без больших вложений и особого труда? Сколько нужно откладывать, чтобы купить «те самые» акции и больше никогда не работать?

Риторические вопросы из разряда «чего бы такого съесть, чтобы похудеть?» «Как пить и не жалеть об этом наутро?»

И самое интересное во всем этом, что ответы все равно пролетают мимо ушей. Однако есть простой способ сделать так, чтобы тебя слушали, а полученные советы ценили.

Человеческая натура – ничего не поделаешь.

– Предлагаю пари: за три дня я расскажу вам основы финансовой грамотности в простом и понятном формате, – улыбнувшись заговорил я. – Это займет всего час-полтора в день, как раз за вечерний чай можем уложиться. Если через три дня вы поймете, что произошли перемены, если это вдохновит вас заниматься дальше – вы оплатите мой чай и все что к нему было за эти три дня. А если нет, устроим прощальный ужин за мой счет. Согласны?

Возражений не последовало. Тем более, когда бесплатный ужин на кону.

День первый

– Итак, – торжественно заговорил я, – мы начинаем наше первое чаепитие с элементами финансовой грамотности. Акции и прочие сложные слова мы трогать не будем. По крайней мере, пока.

Пауза. Я сделал глоток из кружки, оглядывая компанию, а затем продолжил:

– Это и не нужно сейчас. Прежде чем углубляться в сложные и запутанные хитросплетения инвестиций или курса доллара, давайте лучше спустимся туда, где мы может разобраться сами. Представим, что мы просто говорим. Потому что это так и есть. Таким же образом проходит часть моих занятий.

За столом, не считая меня, было еще четыре человека. Мы уже немного узнали друг друга.

Аня. Тридцать лет. Встречается с молодым человеком. Бюджет у пары отдельный, каждый из них оплачивает свою квартиру и пока что отдельный быт. Но на хотелки Ани, на подарки парень тратится из своего кармана. Аня недавно открыла для себя фриланс и использует его как дополнительный заработок. Пусть выходит и немного, но на батон хлеба в черный день ей хватает. Девушка добрая, из тех, кто всегда придет на помощь. Счастлива, что решилась на фриланс.

Ведь теперь это дело ее жизни. С самого детства душа ее лежала к писательству.

Катя. Лучшая подруга Ани. Катя постарше, ей тридцать пять. На личную жизнь времени нет, так как она одна из лучших стоматологов в городе. В кои-то веки девушка вырвалась на отдых, ведь она это заслужила. Содержит семью, помогает матери и отцу. Так как оба родителя уже немолоды, им необходимы лекарства. Так же как и Аня, Катя добра к окружающим. В разводе. Есть малолетняя дочь.

Павел. Работает на заводе. Недавно исполнилось сорок. Глава семейства, содержит жену и сына. Человек щедрый, но в меру. Есть тринадцатилетний сын. Павла в прошлом кинули на большие деньги. С тех пор мужчина очень осторожен.

Женя. Чуть старше Павла, ему сорок два. Ранее работал в строительной фирме. В принципе, его там все устраивало, но вскоре ему надоело. Доход, конечно, был, но не такой большой, как хотелось бы. Какое-то время искал себя. То фигурки из дерева мастерил, то обувь чинил. Но после блуждания из одного вида ремесла в другой, Евгений все-таки нашел то самое, свое – и это выпечка хлеба. Теперь у него и его семьи все вроде налаживается.

– Как вы думаете, для чего нужно привести свой личный или семейный бюджет в порядок? – спросил я, ожидая весьма интересных ответов.

Первой заговорила Аня:

– **Стабильно жить даже при небольших доходах.** Моя работа удобна тем, что я могу заниматься этим из дома. Но когда работаешь сама на себя – нет фиксированной зарплаты.– Рассуждала девушка. – Зависишь от того, сколько у тебя заказов, и сколько за них заплатят. Чтобы написать большую и денежную статью, у меня уходит больше времени, чем на несколько мелких. А мелкие... Пусть недорого, но быстро, и такой работы больше. Поэтому, я считаю, нужно вести бюджет, чтобы жить с этих небольших доходов. А вот нашелся для меня хороший заказ – и вот у меня появилась возможность приехать, например, сюда на отдых.

– Согласен. – Теперь в разговор включился Павел. – Еще, я считаю, **это нужно, чтобы перестать занимать до зарплаты.** Когда-то мне приходилось занимать, хотя зарабатывал я больше. Сейчас я вижу таких, у кого зарплата выше моей, но им не хватает, не говоря уже о поездках на отдых. – Мужчина оглядел компанию. – Все у нас на заводе думают, что я либо получаю много, либо в кредит путешествую. И еще я предпочитаю **поскорее закрывать кредиты или долги**, если они есть. Если даже пришлось воспользоваться кредиткой, я лучше сразу буду гасить задолженность. И чем быстрее, тем лучше. А то у нас есть любители жить от зарплаты до зарплаты, так они постоянно либо занимают, либо в «кредитки» забираются»

– Я хочу **создать капитал, чтобы в дальнейшем жить с него.** Для этого я и выбрал ремесло, а не работу на кого-то.

Так я знаю, сколько могу заработать, и сколько мне нужно. Но пока до этого очень далеко. Я даже не уверен, что это возможно. Мне нравится то, чем я занимаюсь, а главное – хватает на себя и семью. – Это уже Женя высказал свое мнение. Сразу чувствуется предпринимательский настрой.

Катя тоже приняла участие в беседе. Как человеку, на котором вся семья держится, ей важно справляться со всеми текущими вопросами, в том числе и денежными:

– А мне бы хотелось **создать резерв на непредвиденный случай**. С текущими затратами получается справляться, получилось самостоятельно сделать ремонт в кредит и закрыть его. Откладываю на поездки и хотелки, но иногда вместо желаний приходится тратить деньги то на новый телефон себе или дочери, то на лечение родителям. Еще у меня с бывшим мужем не было согласия. Сейчас я сама по себе и могу **видеть полную финансовую картину в семье**. Зарабатываю и приношу деньги в семью, обеспечивая себя и ребенка.

– Вы говорите все верно. Я бы еще только добавил, что если привести семейный и личный бюджет в порядок, это поможет **избавиться от взаимных обвинений и наладить отношения**. А то у мужа одни планы, у жены – другие. Начинаются взаимные обиды и упреки, нет понимания, к чему и как двигаться. Новая резина на машину ему или абонемент в фитнес ей. – Я очень обрадовался тому, что у каждого из моих друзей мнения оказались индивидуальны. А глав-

ное, никто никого не перебивал, каждый выслушал других. – И как не поругаться двум людям, которые только начинают совместную жизнь и затеяли ремонт. Думаю, так или иначе, через это все проходили. Я прав?

Товарищи активно закивали.

В целом для начала нужно общее понимание простого вопроса: что же такое личный бюджет. Ответ на него – ключ к продвижению дальше. Это **персональный план доходов, расходов и сбережений на месяц, квартал, год**. План за период показывает картину денежных потоков – расходы, сбережения, доходы. Это помогает оптимально распределять деньги на необходимые нужды. Семейный бюджет, по сути, то же самое, но на семью. Понятно, что все мы взрослые люди, сами на себя зарабатываем и тратим. Одни больше, другие меньше. Но насколько осознано и правильно мы делаем это с точки зрения личных финансов? Знаем ли мы, куда движемся и как? Насколько мы зависимы финансово и что зависит от нас самих? Нам необходимо показывать – куда деньгам уходить, а не наоборот.

– Как вы думаете, из чего складываются в целом наши отношения с деньгами? – Вот так, задавая вопросы и отвечая на них, мы продолжали углубляться в тему.

За беседой мы и не заметили, как легкой походкой подступил к нам полдень. Наша скромная компания отправилась

обедать. После обеда мы договорились встретиться на берегу и продолжить нашу беседу.

– Деньги складываются в кучки, но чаще вынимаются. Сколько денег есть, а сколько нужно? Где их взять и куда припрятать? Или в целом: нужно уметь планировать, но пока не очень хорошо получается – вот такие у меня отношения с деньгами, – сказала Катя. – Остальное, всякие там инвестиции и прочее – для меня слишком сложно и непонятно.

– Вот почему мы и начнем с простых понятий. Но простыми они кажутся только на первый взгляд. – Пауза. – Не переживайте из-за этого. Даже люди, которые считают себя специалистами, часто заблуждаются на этот счет. Именно из-за неправильного понимания базовых терминов формируется неверное представление о финансах в целом. Но я внесу ясность, мы во всем разберемся и наведем порядок. Вы же этого хотите? – спросил я нашу небольшую компанию.

– Да, но еще больше мы хотим бесплатно поужинать или пообедать за твой счет. – Улыбнулся Женя. Он не упустил возможности напомнить об этом.

– Тогда я продолжу. Хотя все кажется простым, люди часто путают активы и пассивы, а также их соотношение с расходами и доходами. Поэтому нам сначала нужно разобраться с этими понятиями. Они – основа, без понимания которой можно иметь деньги, но все равно остаться безграмотным.

– Как завещал великий и богатый писатель и предприниматель Роберт Кийосаки: «Активы – это то, что кладет день-

ги в ваш карман. Пассивы – то, что вынимает деньги из вашего кармана». Мы даже ходили играть в его игру «Денежный поток». – Улыбнулась Анна. – Только это давно было. И я даже его книги читала, но еще раньше.

И Аня начала увлеченно рассказывать:

– Вот, если у меня есть квартира, которую я сдаю в аренду, – это актив, а купленная, но простаивающая квартира – это пассив. То, что мне приносит деньги, дает доход – это актив, а имущество, на которое я деньги потратила, но доход оно мне не приносит, будет пассивом. Стоит, пустует, коммуналку надо платить, опять же. Вот так! Я молодец? Правильно же?

– Тогда я тоже молодец – Павел перехватил разговор и продолжил. – Вот, к примеру, таксист людей возит – этим зарабатывает. Окупает страховку, ТО и бензин, а мне приходится машину содержать из своего кармана, я на ней не зарабатываю.

– Вы оба молодцы, – похвалил друзей я. – Но правы только частично. В действительности, такое понимание, как и трактовка Кийосаки, ошибочны. В обоих случаях в ваших примерах квартиры и машины все равно являются активом. И та квартира, которая сдается внаем, и та, которая пустует – актив. Машина таксиста или та, которая стоит постоянно под окном – тоже актив. В этих примерах просто показывается разная отдача от их использования.

На самом деле **активы** – это все материальные ценности.

Все имущество, которое у вас есть, интеллектуальная собственность, акции, облигации, пенсионные и накопительные счета. Все, что имеет рыночную стоимость. То, что вы можете продать, также может стать источником пассивного дохода. Это когда вы ничего не делаете, а деньги сами идут. Сдали квартиру – за нее идет оплата, или написали книгу, и она продается на маркетплейсах. Это то, чем мы можем распоряжаться. Теперь нам нужно разобраться, какие бывают виды активов.

После прогулки по заповеднику мы вновь уселись на берегу с чашечкой чая. И беседа продолжилась.

– Есть активы **материальные** – те, что можно потрогать. Самое простое и привычное – квартиры и машины. Сюда же отнесем дачи и садовые участки, компьютеры и телефоны. – Я потряс в воздухе своим смартфоном. – Даже запасы украшений или коллекция комиксов. Потом идут **нематериальные**, к которым относятся различные компьютерные программы или приложения, торг знаки, патенты, авторские права на что-либо, например, на музыкальные произведения. Кто скажет, чего еще не хватает? Как по-простому называются финансовые активы?

– Деньги? У меня есть зачка, несколько сотен баксов – я же могу их продать? Да? – спросила Катерина. И девушка была совершенно права.

– А мне знакомый должен, есть расписка, то есть как бы деньги, но в перспективе. Я думаю, это тоже считается. За-

нял по знакомству, но я все оформил как надо, знаю, что долг можно переуступить. – Женя решил не отставать от Кати.

– Да, действительно, **деньги и денежные обязательства** тоже являются активами. Самыми простыми словами: **активы – это все, что вы можете продать и получить деньги.**

Насчет квартир – конечно, активы могут использоваться для получения дохода. Можно сдавать квартиру или помещение в аренду. И естественно, они могут терять свою стоимость или дорожать. Купил гараж или парковочное место в элитном доме, сдаешь его соседу, а потом можно продать дороже. Или наоборот. Машина, например, теряет свою стоимость сразу после того, как выехала из автосалона. Пока она не стала раритетом, или если вдруг цена на нее резко подскочит.

– Как вы думаете, как еще можно разделить активы, что первое приходит в голову?

– Я думаю, мы можем что-то сделать и продать один раз. Например, у нас была ткань – это актив, я могу ее продать, – сказала Аня, – а могу на машинке сшить из нее сумку и продать дороже. Машинкой можно пользоваться много раз и потом, как надоест – ее тоже продам.

– Точно, Аня, верно подмечено, – похвалил ее я. – Их действительно разделяют на **оборотные** – это активы, которые в течение одного цикла или оборота теряют свою стоимость. Например, из бруска выпилили подсвечник. Он пере-

стал быть бруском, его больше не существует, ни как бруска, ни как стройматериала, он больше не имеет своей стоимости. Женя подтвердит: из мешка муки печем хлеб. И продаем его уже как хлеб, а не просто сырье. **Внеоборотные** – это активы, которые участвуют в цикле или обороте многократно, теряя свою стоимость постепенно, в течение длительного срока. Подсвечник на полке – оборотный актив, а полка в магазине, на которой он стоит и сам магазин – внеоборотный. К хлебопечке это тоже относится.

При этом внеоборотные активы совсем не обязательно должны быть осязаемыми и материальными. Большая часть нематериальных активов относится к внеоборотным. Лицензия на музыку или товарный знак могут служить вам многие годы, вовсе не теряя своей стоимости и даже увеличивая ее, либо теряя небольшими порциями.

Автомобиль – это актив, его можно продать, а расходы на его заправку и обслуживание – уже пассив. Ну и риторический вопрос, подумаете об этом потом самостоятельно: куда отнести деньги, которые у вас лежат под подушкой? Актив это или пассив? Если с активами более-менее прояснилось, перейдем к пассивам. Это, то, что вы должны кому-то, и то, куда утекают ваши деньги.

Пассивы – долговые или иные обязательства, которые предполагают в настоящем и будущем оттоки финансовых средств. Пассивы тоже разделяются по своей экономической сути. Если я кому-то должен денег, это **финансовые** пассивы.

вы – займы и кредиты, рассрочка у соседа, долговая нагрузка на человека или семью. А если я должен товар, то это уже **производственные** (торговые) обязательства, возникшие в процессе деятельности. Например, вы получили деньги за подсвечник и теперь должны его вашему клиенту. Или, если Жене перевели деньги за хлеб, то он теперь должен своему покупателю свою продукцию – допустим, буханку хлеба.

– А теперь простой вопрос на сообразительность: как мы можем разделить пассивы?

– Думаю, их можно разделить по срокам, – ответил Павел. – Те, что нужно закрыть как можно скорее и те, которые пока подождут. По крайней мере, так было бы логично и удобно.

– Все долги и обязательства, которые вы должны погасить в течение года, относятся к краткосрочным. Если срок превышает один год, тогда это долгосрочные обязательства, – завершил я свою мысль.

– У меня есть вопрос: а могут активы перейти в пассивы? – поинтересовался Павел

– Да, такое возможно. К примеру, недвижимость, которая долгое время не продается, а по ней нужно платить налоги. Или садовый домик в СНТ, когда взносов столько, что еще неизвестно, перекроет ли продажа вашу задолженность. Тогда это и будет пассив, перешедший из разряда актива.

Мы налили в чашки очередную порцию чая. Аня открыла пачку эклеров.

– Кто-то уже понял, зачем нам нужно понимать, какие у нас есть активы и какие пассивы? Ведь для чего-то нам это нужно? – продолжал я по накатанной. – Как я и говорил, высшей математики тут у нас не будет. Да и не нужна она.

– Чтобы знать, сколько у нас будет денег, если мы все продадим. И сколько останется, если, конечно, останется, когда закроем все долги, – сказала Аня. – Это логично, хотя на самом деле мне всегда было сложно уложить это в голове.

– Да, я примерно знаю, на что и сколько у меня уходит и приходит, что есть и кому еще должна. Но все равно есть белые пятна, и мне не хватает на все что нужно. Приходится себя ограничивать. – В голосе Кати промелькнули нотки грусти.

Как соотносятся активы и пассивы – один из важнейших моментов в финансовой отчетности. Не важно, личные это финансы, семейные или целого предприятия. Такой отчет также носит название «баланс».

В действительности все ваше имущество обязательно имеет какие-то источники возникновения. Квартиру купили сами или досталась в наследство, машина куплена в кредит или копили на нее и накопили. У активов есть источник, он не может возникнуть «из ниоткуда».

Чтобы узнать, сколько «стоит» семья, нужно из активов вычесть пассивы. По-умному это называется «собственный капитал». Если вы сложили все свои активы, а потом вычли из них все свои пассивы, вы получите какое-то число. По-

лучилось положительное число – отлично! Если отрицательное, вам есть над чем поработать. Но каким бы ни был результат, расстраиваться не стоит. Потом я для закрепления материала скину вам небольшое задание. Так мы сможем выяснить, правильно ли вы поняли полученную информацию. И уже начнем самостоятельно выстраивать свои финансы, двигаясь к некой структуре.

– Но пока мы еще не все решили с активами и пассивами. Для этого предлагаю еще немного подумать. На сегодня этого будет достаточно. Вопрос: так в чем разница и в чем сходство у двух активов. Первый – это машина стоимостью 10 000 долларов. Второй – это непосредственно сами 10 000 долларов, которые у вас лежат в дома или на карте.

– Машину продавать куда сложнее и дольше, плюс документы, оформление и много чего еще. А доллары можно просто обменять по курсу, и вот они деньги, – уверенно сказала Катерина.

Вот мы и добрались до понятия ликвидности активов и пассивов. **Ликвидность** – свойство быть быстро проданным по рыночной цене. Это важно, особенно когда очень срочно нужны деньги. Экономисты делят товары на **высоколиквидные**, которые можно продать в течение нескольких дней. Например, деньги, валюта, особенно которую используют во многих странах. Американские доллары лучше в этом плане, чем австралийские или канадские. Далее идут **низколиквидные**, которые можно продать в течение

нескольких недель. Сюда можно отнести недвижимость, там нужно ждать, пока найдется покупатель. Желательно, чтобы она выросла в цене, и сложно предугадать, будет ли она вообще востребована у покупателей. Продать «трешку» сложнее чем «однушку». И, в конце концов, есть **неликвидные**, продажа которых может занять дольше нескольких месяцев и больше: коллекция украшений или непопулярный автомобиль, например.

– Чем проще обменять вещь на деньги, тем они ликвиднее? – Решил подкрепить свое суждение Евгений.

– Именно! Еще на ликвидность влияет множество факторов, тех же, что влияют на спрос: сезонность, мода, климат, политическая обстановка, экономическая ситуация. Зимой проще продать зимнюю обувь или лыжи, летом – велосипед. Что-то выходит из категории нужных вещей: например, люди, купившие «про запас» бытовую технику, не могут продать ее даже за половину цены покупки. Слишком быстро в этой категории меняются поколения. Или, например, снаряжение, которое было необходимо где-то в поездках за рубежом. Из-за политической ситуации и невозможности поехать, его ликвидность и стоимость теперь уже не та, что прежде.

– И в какой пропорции тогда лучше выбрать правильное соотношение между тем, что ликвидно, и тем, что выгодно, но не рискованно? – Думаю, я задал очень интересный вопрос.

Прежде чем перейти к соотношению, нам нужно оценить все, чем мы владеем по трем параметрам. **Ликвидность**, то есть насколько быстро можно превратить актив в живые деньги. У депозита в банке ликвидность очень высокая, деньги можно получить мгновенно, а квартира в кризис может зависнуть на несколько месяцев.

Доходность: к примеру, если мы сдаем квартиру в аренду, то доходность примерно 4%, банковский депозит – 8%. Коммерческая недвижимость приносит 10–15%, но «выйти» из нее гораздо труднее.

А еще не стоит заикливаться на интересе доходности, упуская из вида ликвидность и **риски**. Какова вероятность, что вы потеряете вложенные деньги – частично или полностью? Потерять «однушку» гораздо сложнее, чем акции.

Умные люди в дорогих костюмах рекомендуют разделить все на три части. Первая часть – это ваша подушка безопасности, классически она составляет 10% от активов. Для нее характерна максимальная ликвидность, чтобы в случае необходимости можно было мгновенно воспользоваться ей в кризисной ситуации, без промедления, без затрат времени на поиск покупателя. Риски в этой части минимальные. Например, депозит в госбанке или наличные деньги. Все это устойчиво к потрясениям и кризисам. Соответственно, доходность нулевая или близкая к таковой. И это плата за высокую ликвидность и низкие риски.

Вторая часть – то, что будет генерировать основную до-

ходность. Берем 80% от активов в эту категорию. Здесь выбора и вариантов больше. Ликвидность средняя, риски средние и разумные. Доходность тоже средняя, чуть выше или соизмеримая с инфляцией. К этим активам относим недвижимость, которая сдается, облигации или консервативные индексные фонды.

Третья часть – оставшиеся 10% или меньше. Это очень нужная и важная составляющая. То, чем вы можете рискнуть или потерять. Если вы можете без нее обойтись – будет только лучше.

– Вот и заканчивается наш сегодняшний чайно-финансовый вечер. Я каждому из вас пришлю всего лишь один лист формата А4 с заданием. Так мы проверим, насколько хорошо усвоена полученная информация. А еще попробуйте привести в порядок свои активы и пассивы. Времени для этого много не потребуется. Не обязательно детально прописывать каждую мелочь, эти лучше спокойно дома заняться, потом, – посоветовал я. – Достаточно начать делать это обобщенно, как бы сказали художники, крупными мазками

ЗАДАНИЕ:

Напишите примеры материальных активов, не менее 3-х:

Напишите примеры нематериальных активов, не менее 3-х:

Напишите примеры финансовых активов.

Приведите пример оборотного и внеоборотного актива.

Напишите примеры финансового пассива, не менее 3-х:

Напишите примеры товарного пассива, не менее 3-х:

Приведите пример высоколиквидного и низколиквидного товара в одной категории и в разных.

Составьте свой личный баланс активов и пассивов.

Разделите их по ликвидности, рискам и срокам.

День второй.

– Я рад всех видеть. Днем мы хорошо отдохнули на свежем воздухе, размяли ноги и плотно подкрепились. У кого-нибудь возникли трудности с написанием примеров и составления своего списка активов и пассивов?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.