

## 股票仓位管理有什么技巧

几万块钱考虑屁的仓位，抓住机会满仓弄。

几十万要根据股票和走势来简单管理一下。

几百万就要有个策略了。有个简单的组合

几千万就要有个合理的组合加调研了。

几个亿就不告诉你了，你也用不到。

## 中欧资金是啥

中欧资金是指在中国和欧洲之间的资金流动，主要体现在两个方面：

一是中国对欧洲的投资，包括基础设施建设、企业并购、市场准入等领域的资金输出；

二是欧洲对华的投资，包括基础设施建设、企业并购、市场准入等领域的资金输入。中欧资金流动有利于双方经济发展，促进技术交流和合作，实现共赢。

## 战术资金与战略资金的区别

战术性资产配置与战略性资产配置的区别和联系为：

- 1、战术性资产配置是根据资本市场环境及经济条件对资产配置状态进行动态调整，从而增加投资组合价值的积极战略。
- 2、战略性资产配置是根据投资者的风险承受能力，对个人的资产做出一种事前的、整体性的规划和安排。
- 3、与战略性资产配置过程相比，战术性资产配置策略在动态调整资产配置状态时，需要根据实际隋况的改变重新预测不同资产类别的预期收益情况，但没有再次估计投资者偏好与风险承受能力是否发生了变化。也就是说，动态资产配置实质上假定投资者的风险承受能力与效用函数是较为稳定的，在新形势下没有发生大的改变，于是只需要考虑各类资产的收益情况变化。因此，动态资产配置的核心在于对资产类别预期收益的动态监控与调整，而忽略了投资者是否发生变化。

4、在风险承受能力方面，动态资产配置假设投资者的风险承受能力不随市场和自身资产负债状况的变化而改变。这一类投资者将在风险收益报酬较高时比战略性投资者更多地投资于风险资产。因而从长期来看，他们将取得更丰厚的投资回报。

## 炒股资金少怎么炒最好

炒股资金的多少不是关键，关键是你适应什么样的市场，根据市场决定你的操作。操作正确你的资金账户会慢慢的增加。操作不正确，你的股票会慢慢的被套上，到后来你都没有活动的余地。所以，你应该先投入少量的资金，学习炒股的技术和方法。理论与实践相结合，等你适应市场的变化了，找到一套适应市场的自己的操作方法。那时你的资金就不是太大问题。

## 企业如何加强现金管理

钱对所有的管理者来说，怎么管钱？怎么赚钱、运用钱和存钱是一个重要的工作。从要求更多的资源到降低成本，现金都是关键。管理者必须习惯用预算现金管理，还有会计科目。如果你本来是学会计的。或者含有数字头脑这不成问题，但如果你是创意性或者感性的人，也许就会有点难度。

懂预算才算是真正的会管理者，因为这里面有很多数字。如何编制预算不是一个太深奥的问题，这真的只是用数字来表达我们的营运计划。那么计划是怎么来的呢？

第一，计划是从策略而来，策略展开后就划分出组织中每个部分的长短期目标，然后通过我们的努力找出是否能以不需要投入经费的方式来达到目标。如果我们一开始就想用花钱的方式来解决问题，那么会流失许多创新思考的机会。

第二，忘记上一年的数字，上一年的数字，也许是一个很好的参考资料，但是每一年都用同样的方式分配运算会让一切原地踏步，如果想有所提高，我们就必须不断质疑现有的做法。

第三，如果我们希望每个人都能达到预算的目标，就必须让他们觉得这是自己的责任，所有编制预算的管理者都应该问清楚每一个人要花钱的，究竟是需要多少预算，并且确认正当性。只有这样，编出来的预算。就有了每个人的背书。第四，那么编预算应该分成几个部分呢？一个是设定相关目标，另一个是分配资源，最终要找到一个原则就是在理想和现实，两者间取得平衡。第五，我们经常看到能掌握的预算越大就代表这个人越重要，我们应该努力改变这种现象，让有能力的人能以更少的钱做更多的事的人，得到重视。给那些有能力的人最少的资源。第六，做预算管理的时候一定要做风险分析。我们每个部门都应该清楚说明这些数字是根据什么假设而来的，并考虑有哪些机会和威胁。这些信息越透明就越清楚。把突发的状况编

进预算是合理的，但不能比重过大。在这个过程中，要持续检核。第七，编好的预算并不是要放在抽屉里待到一年，尽可能定期把预算与实际情况进行对照检视，并且必要时采取重编预算，或重新分配资源的行动。我们检视上年度的表现，并看看有哪些可以改善的地方，同时也看有哪些资金可以挪出来，给组织的其他业务使用。那么我们如何争取到更多的预算呢？一，确定真正的问题。二，将预算链接到组织策略上。三，展现这笔预算的价值。四，用过去的例子作为参考。五，提出实际的费用报价作为证据。六，请团队检视我们的提案。七，对照与参考竞争者的数据。八，将焦点集中在我们可以改变的事上。九，提出一份精简的汇总整理摘要。十，想好替代方案。现在我们已经争取到了认为合理的预算，接下来必须确保在未来的12个月里，这些预算可以被妥善的管理。我们的目标是有稳定的现金流量，不是一下子进来一堆钱，但是一下子却又没有分文，入账。我们必须用钱赚钱，所以现金流管理的真正意义并不是守住现金，而是管好我们的现金让我们在需要支出大笔金额时可以拿出来，同时仍然有足够的现金应付日常的开销。

解决办法：

1只要事情一做完，就立刻开发票。

2理想的情况是我们必须在事前就针对付款条件取得双方的同意，把这些条件以书面的形式记录下来，以免造成日后的争议。

3只要客户的账款一到期还未交付，就立刻催收，我们可以考虑在交款截止日前两个星期就先寄一份提醒交款通知定期和我们的顾客沟通，可避免问题越滚越大。4即使是只有1%和2%的折扣优惠也会产生不一样的效果，我们应该分清楚哪些是准时付款的好客户，哪些不是，才不至于把优惠给了那些付款拖拉的客户。5做好相关的调查工作，特别是针对那些往来金额很大的，客户要求对方提供信用数据，并仔细加以核查。查查业界有哪些公司曾经和这个客户往来与他联络，用完了解情况，另外也可以考虑付钱去做相关的征信调查。

6询问我们的工作商是否能延长付款天数，或是大笔采购和定期性采购能否给予折扣优惠这些对维持我们的现金流量都是有帮助的，有些时候我们可以选择采购特价促销品和退货有些供货商甚至接受以物易物的模式，这将有助于我们的公司保留现金。

7除非是提早付款可以获得之后，否则一般而言，应该尽可能越晚付款给供货商越好。另外有些供货商很重要，我们可能必须早一点付款，以免对方不和我们继续往来。不和我们继续往来，所以我们必须仔细考虑和安排付款时间，才能使我们的现金流量顺畅，不会遇到所有付款日期都撞在一起的情况。

8不要把钱花在不必要的事务上要控制间接成本。仔细考虑增加人力，并且确保员工不乱花钱。9持续发展新业务，我们应该建立有效的合作关系，善于运用营销资源，强化各环节能见度，赢得现有客户的口碑与推荐。卖赔本的产品，肯定会让公司的现金吃紧，而且完全没有利润可言，不过也不排除提早卖掉某个产品线和赚钱的业务，用来保证公司资金水位的正常。这就是我要讲的学会用财务数字思考。我们不需要是数学神算奇才，但无可否认数字的确是商业世界中的共同语言。所以我们必须学会面对与运用数字。不懂管钱，再会赚也白忙。