



◆ 经理人不容错过的财务入门书 ◆

老板学财务

Laoban
Xue Caiwu

王秀霞/著

老板学财务，聪耳又明目；

（第二版）

老板懂财务，谁也挡不住！



清华大学出版社

老板学 财务

Laoban
XueCaiwu

(第二版)

王秀霞/著

清华大学出版社

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

老板学财务/王秀霞著. --2版. --北京:清华大学出版社,2013

ISBN 978-7-302-32154-5

I. ①老… II. ①王… III. ①企业管理—财务管理—通俗读物 IV. ①F275-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第083124号

责任编辑:贺岩

封面设计:汉风唐韵

责任校对:王凤芝

责任印制:刘海龙

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址: 北京清华大学学研大厦A座 邮 编: 100084

社 总 机: 010-62770175 邮 购: 010-62786544

投稿与读者服务: 010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈: 010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者:三河市金元印装有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×230mm **印 张:**13 **字 数:**213千字

版 次:2010年7月第1版 2013年5月第2版 **印 次:**2013年5月第1次印刷

印 数:1~6000

定 价:25.00元

产品编号:050484-01

第二版前言

现在市场上写给老板们的会计书不少，多数是按部就班地讲解会计要素、会计科目、财务报表，专业性很强。我接触的一些老板中，都有学财务知识的愿望，但苦于这类书太专业，于是我写了这本通俗的财务书。

为了增加趣味性和可读性，本书通过一个老板学习财务知识的故事，结合实际工作，用浅显的语言，将难懂的会计知识、税务知识、管理知识融进轻松的情节中，让你入脑即化。

本书问世以来，有些读者反映，“让人很有往下看的欲望”，“内容很实用，语言很幽默”，“道理浅显易懂，入门肯定是够了”。这证明我的目的达到了——“把复杂的问题简单化；把简单的概念详细化。”

本书是3年前出版的，到目前已经印刷了3次，当时是按《小企业会计制度》写的，如今财政部颁发了《小企业会计准则》，取代了《小企业会计制度》，所以本书也适时做了更新，在章节上做了调整，增加了一些实用的数据，文字上更加精练、易懂。

如果你看完本书，会计的神经激活了，财务的思路打通了，那么买书的小支出你就赚回来了。

作者
2013年2月

目 录

第一章 认识自己	1	第四章 会计知识	47
第一节 老板简介	1	第一节 会计科目	48
第二节 自我检验	3	第二节 会计工具	56
第二章 制度先行	9	第三节 账务处理	65
第一节 会计法规	9	第四节 学会看账	79
第二节 内部控制	16	第五节 审查账簿	89
第三节 财务制度	20	第六节 年末事务	95
第三章 关于财务	25	第七节 学说行话	100
第一节 会计工作	26	第八节 管理会计	102
第二节 会计标准	29	第九节 资金流程	106
第三节 代理记账	37	第五章 财务报表	111
第四节 两套账簿	40	第一节 财务状况	112
第五节 老板须知	42	第二节 经营成果	119
		第三节 现金流量	124
		第四节 财务分析	130

第六章 税务常识	139	第四节 增收节支	179
第一节 常见税种	139	第五节 对外投资	183
第二节 企业所得税	150	第六节 企业上市	186
第三节 发票管理	156	第八章 有问必答	191
第四节 税收筹划	158	第一节 开业之初	191
第五节 税收检查	167	第二节 如何纳税	193
第七章 财务管理	171	第三节 会计代理	195
第一节 分辨学科	171	第四节 账务事项	196
第二节 筹资渠道	173	第五节 其他话题	199
第三节 加速周转	178		

第一章 认识自己

作为老板都想学点财务知识,可是财务知识好学吗?都有什么内容?应该怎么学?别急,先让你认识一个人。

第一节 老板简介

英老板,今年33岁,曾是中文系的高材生,10年前大学毕业后给一直别人打工,后来成立了自己的制造公司。

他的太太小栗是他的大学同学,现在报社当编辑,经常在双休日转移到自己家的公司打理一些琐事。

在学校谈恋爱的时候,有同学开玩笑说,将来你俩合伙做买卖,准盈利!

这话还真说着了,他们结婚后不久,随着女儿的降生,英老板觉得钱不够花了。他给别人打工时就发现做企业不是难事,凭他的聪明才智应该有所作为。

从那以后,他处处留心企业的经营、管理,为自己将来创业积累经验。

一年后他主动辞职,从老父亲那里借来10万块钱,又东拼西凑地注册了一家小工厂,当起了小老板。

由于他苦心经营,买卖越做越大,不到3年的时间就由原来的小规模纳税人变成了一般纳税人,连本带利还了外债,还犒劳自己一辆小汽车。

企业的冬天来了,英老板的心也有点凉,因为他越来越感到由于财务知识的缺乏,致使他的经商水准降低。

昨天晚上,他跟商界的朋友在一起吃饭。听一位大哥说,这个月的会计报表太难看了!

他第一次听说报表有好看、难看之说,他根本就没见过报表,也不知道它们的长相。

今天一大早,他让王会计给他报了一份会计报表。王会计还真麻利,中午就交差了。

他捧着这份报表,认识汉字,也认识数字,就是不知其意。“存货”是什么?存货?存货,嗨,再念叨一会儿我都成“蠢货”了。

下午上班的时候,他硬着头皮把王会计叫了进来。他指着报表上的“存货”,问这是什么?

王会计说,这里包括库存商品、原材料、低值易耗品。

英老板一听,这些不都是厂子里存放的货物吗。他又指着“未分配利润”问,利润不都是我的吗,为什么要分配?分给谁?

王会计解释,这是企业的利润,投资者就你一个人,当然就是你的。到年底你想把利润拿走,就分给你呗。

英老板不解:“这企业不都是我的吗?”

王会计让他问蒙了,她说:“如果投资人多,就要按比例分配了。”

英老板碍于面子,就装作听懂了吧,其他的再没问。

其实,英老板对于财务知识的缺失早有知觉。

厂子刚建立的时候,全靠他自己忙活,半个月后才聘来一名小会计。又过了几个月,税务局的人来查账,以账务混乱为名对税金实行核定征收,气得他干脆把那个会计辞了,找个兼职老会计为他记账。后来转为一般纳税人才请来现在的专职会计,至今不到一年的时间。因此他对会计不是很了解,但他明白,要想把企业做大做强,必须懂财务,因为很多决策要有财务头脑。

记得刚转为一般纳税人不久,有一个业务员出去联系货物,竟然从小规模纳税人那里拿回来一张增值税普通发票。他也搞不清什么进项税、销项税的,就给签字报销。发票传到王会计手里,她告诉他,这样要多交税的。他经过询问才恍然大悟,老板不光要懂财务,还要懂税务!

英老板越发觉得学习财务知识的紧迫性,不能再等了。

晚上他回到家里,跟老婆商量:“孩子也大了,你找个会计班学学吧。”

小栗不愿意:“我哪有时间,你自己去学呗。”

“我更没时间!”

“那你跟王会计学,近水楼台。”

英老板白了小栗一眼,心想,我也是学中文的。

第二天,他把自己的意思跟王会计说了,谁知道王会计一脸的为难,说自己操作可以,担心讲不明白,误人子弟。

英老板也知道好会计不一定是好老师。算了,不难为她了,自己到网上买本书看吧。

他在网上书店发现一本《老板学财务》,看看大家的评价还不错,都说很通俗,他买了一本,几天后书就到了。

他翻开书的第一页,开篇就有一道测验题,他饶有兴趣地做了起来。

第二节 自我检验

下面是选题,根据你掌握的情况和了解的程度作答,肯定的次数越多,分数越高。回答“是”,得10分;回答“差不多”,得5分;回答“否”,得0分。

- (1) 你知道会计的工作范围吗?
- (2) 会计的水平相差很大吗?
- (3) 你能看懂会计的账本吗?
- (4) 你能看懂财务报表吗?
- (5) 你知道财务管理的目标吗?
- (6) 应收账款的周转天数越少越好吗?
- (7) 负债率在50%合适吗?
- (8) 借款买的设备算自己的资产吗?
- (9) “现金为王”这话对吗?
- (10) 利润率越高越好吗?

分数出来了吧? 如果你打60分以上,恭喜一下,说明你对财务知识还是有所了解的;打60分以下,别灰心,看完这本书,保证你打90分,打100分也说不定哦。如果还不及格,那你就把这本书撕了! 如果你真撕了,说明你的脾气太爆了! 小心身体呦。

这本书有点意思,开篇就把英老板的胃口吊了起来。

他统计了一下分数,只有55分,差5分才及格,直接哭好了。转念一想,又庆幸自己醒悟得太及时了,大有成长的空间,接着看吧。

一、做到知己知彼

通过测试你已经“知己”了,那是狭义上的“知道你自己”,还要广义上的“知道你的企业”。

不管你的企业年龄多大,都会有历史,哪怕是几个月,前后也有对比,要学会竖着看;不管你是属于什么行业,都会有众多的同行在身边,就会有参照物,还要横着看。竖着看“知己”;横着看“知彼”。

(一) 竖着看——跟自己比较

你真了解自己的企业吗?你可能不服气,我的企业是我从小带大的,怎么会不了解?

那你现在试着回答一下:企业的内部控制合理吗?各个部门沟通顺畅吗?财务管理规范吗?员工满意吗?会计合格吗?

这时你可能在拍大腿——我从没想过啊!

你看完这一段赶紧想。

当老板的都希望企业像自己的孩子一样越长越高、越长越壮,当你发现它生病的时候,一定着急——怎么了?哪儿出问题了?是内因还是外因?

这时你再回头看看企业走过的路,哪步是对的,哪步是错的,错在哪里,怎么改的,效果如何。把这些做个总结,像放电影一样回顾一下。当然,只想不行,还要分析,找解决问题的办法。把内部问题搞明白,再把眼光投向外部。

(二) 横着看——跟外界对比

企业就像自己的孩子,怎么看都顺眼。可是你要想知道它哪里出色,就要跟别的孩子比比看。

看什么呢?远看企业所处的社会环境、经济环境;近看企业在社会上的形象、产品在消费者心里的位置,这些你都要心中有数。

做企业不能像老黄牛一样,只顾低头拉车,不顾抬头看路。闭门造车,造出来的“车”怎么会有市场呢。

比如我们决定生产一种“车”,首先要调查这种“车”的需求有多大?与市场上同类车相比有什么优势?还存在哪些缺陷?差异在哪里?这些都有了明确的答案才可以上马,否则就会变成“赌马”。

当今市场,只有在差异中找突破口,才能开拓出自己的新天地。

此外还要从财务上分析“车”的成本,你应该清楚,产品的成本高了,利润就

低了；费用多了，利润可能就没了，生产多少都是白忙活。

跟外界比较的好处是可以开阔眼界、扩展思路，对企业的发展大有好处。

横着、竖着都比完了，坐标也画出来了，相当于给企业做了全面的身体检查，是否健康呢？还要继续判断。

二、健康企业的标准

每天有众多的企业注册成立，每天也有大量的企业注销关闭。为什么有的夭折，有的长寿？其实企业也和人一样，要健康，就要有健壮的器官和肢体。

（一）整体要健康

1. 策划——企业的大脑

企业何去何从，首先要有策划，就像一个人要做什么都要经大脑思考一样。孙子说“上兵伐谋”，就是这个道理。

企业的策划包括形象策划、产品策划、营销策划、财务策划等。策划就是谋略，在商战中，谁的脑力量够用，谁就可能成为赢家。

在财务上，有一种职业叫“注册财务策划师”，他们对企业的资本运营、投资决策、税收筹划、风险规避进行统筹，使之达到财产保值、增值的作用。应该说有策划的企业是聪明的企业，有了超前的策划，就能控制企业风险。

古人说得好：“先谋后事者昌；先事后谋者亡。”古人尚且认识到了这一点，何况我们这些头脑发达的现代人呢？运用好你的“大脑”，定能“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”。

2. 管理——企业的骨骼

经常看到这样的报道：某些企业由于天时地利，几年的时间迅速发展壮大，成为当地的利税大户，之后便停滞不前了，甚至瘫痪。究其原因，大多是管理跟不上所导致的。

你可以观察一下老字号企业，它们有个共同的特点，就是有着完善的管理机制和健全的管理制度，这样的企业更有凝聚力，员工更有向心力。老百姓形容成长中的孩子总习惯说“有骨头不愁肉”，这句话对于企业同样适用。这个“骨头”就是管理；“肉”就是利润。

在企业中设置一套健全的管理体系，运作起来才会坚强有力，否则会机构松弛、人员涣散。试想一下，骨骼不强壮的企业能站立多久？瘫痪是迟早的。

现在有人提倡企业管理要以财务管理为中心，就连强大的信息管理软件

ERP 也是以财务为核心设计的,可见财务管理是何等的重要。

3. 品牌——企业的核心

不管你承不承认,在市场经济中,品牌就是命牌。之所以把它比喻成心脏,是因为品牌是企业生存的保证,不管什么行业,都要有自己响当当的品牌。

提起喝饮料,你自然会想到可口可乐;说起咖啡,就想到雀巢。因为它们的名声已经在人们的心里扎根,这就是品牌的魅力。

品牌,需要投资。说到投资,就跟财务有关系。

做品牌需要雄厚的资金,更需要有长远的眼光和规划,不能打一枪换一个地方,要在一个根据地打持久战,否则钱就白花了。

品牌的价值可以提升企业的价值,因为在会计处理上,品牌作为商标可以计入“无形资产”来管理,有时候品牌的无形资产价值远远大于有形资产的价值。比如 2012 年度苹果的品牌价值为 1 002.39 亿欧元,位居全球榜首。可见创建品牌不是简单地靠广告宣传扬名,还要有质量做后盾。

品牌越响,企业的核心越有活力。

4. 人才——企业的血液

电影里有句名言:21 世纪什么最贵,人才啊!

人们通常把企业的人才流失比喻成“失血”,真是恰当。

眼下,不惜重金聘能人的现象常有耳闻,因为人才使企业重获新生的也屡见报端。因为他们能使企业有好气色、好起色。

以会计为例,只会记账,是会计的基本技能,不能称其为人才;懂得财务管理,是会计的高级阶层,他们才是企业的人才。

在经济发达的沿海地区,财务总监很抢手,有的年薪已达百万。那些企业家凭什么花巨资养活他们,因为他们能给企业创造出超过身价的效益。因此说储备人才,就是储备财富。

5. 营销——企业的拳头

重量级的企业已经把拳头伸到全国各地,甚至打向了国际市场。

可能你也知道挥舞拳头,却不知从何下手,或者找不到目标乱打一气,没少费力,效果却不尽如人意,垂头丧气之余,埋怨市场无情无意。这里有缺乏营销经验和缺少营销人才的原因,也有管理者指挥不当的原因。

企业没有拳头不行,有了拳头出击不准也不行,营销是门学问。以前都去“推销”,后来提倡“营销”,再后来提出“精准营销”,眼下的网络营销大战也愈演愈烈。

对于营销,财务人员能做什么?主要是管理好因为赊销造成的欠款,及时

回笼资金,加速资金周转。健康的企业,财务要渗透到各个角落,把手伸长,起到助力的作用。

6. 信誉——企业的笑脸

企业出售的不仅是产品,还有信誉,包括服务。好的信誉已经成为产品不可分割的一部分,成了产品的附加值。假设一个姑娘长得很漂亮,可是面无表情,或者喜怒无常,你愿意接近她吗?

人人都愿意看笑脸,可是有些企业忽视了这张“脸”,或者不会用这张“脸”,客户来了笑脸迎,人家一转身你的脸就长了,这很失败。

财务部门也一样,对内与各部门沟通,要和善;对外与各机构联系,要友善。如果企业有“信誉”作保证,那么一定是个可亲可近的团队。

为了拥有更多的产品追随者,张开企业的笑脸吧。

7. 财务——企业的命脉

前边那些部件,几乎离不开财务。

在财务体系中,一是会计核算;二是财务管理。这两样都是以资金运作为工作对象,很像身体的任督二脉,一旦资金运作失灵,出现资金链断裂,那么企业的经济危机就会不请自来。

因此,企业一定要有个好管家,好管家的标准是不仅要管好钱袋子,还要让钱转起来,前提是有一个重视财务的老板。

(二) 财务指标要健康

企业是否健康,在财务报表里也能反映出来,主要是看指标。

2009年末,工业和信息化部发布了《中国中小企业管理运营健康调查报告》,他们对中小企业的测定指标是:存货周转率、应收账款周转率、营业利润率、销售增长率和利润增长率。满分为10分,8分以上为健康,5分以下为不健康。测试结果,2009年我国中小企业的平均健康指数为6.57,处于“亚健康状态”,中小企业的内部管理水平处于中下游水平。

这些指标是根据会计报表里的数据计算出来的。存货周转率和应收账款周转率反映企业的经营能力;营业利润率反映企业的获利能力;销售增长率和利润增长率反映企业的成长能力。现在你看这些指标可能陌生,别急,后面讲到财务分析的时候你就认识它们了。

英老板看到这里,想想自己经营了五六年的企业,还不一定健康。反观自己,也注重营销管理,也重视售后服务,也有品牌意识,但是人才管理上没太注意,财务管理上几乎是空白。怎么办呢?接着往下看吧。

法,到那时,美国在各方面都要妥协,也全面开放。美国说贸易战,其实美国
跟中国做生意。

跟中国做生意——李强 8

不但中国要开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要
开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

“中国要开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要
开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

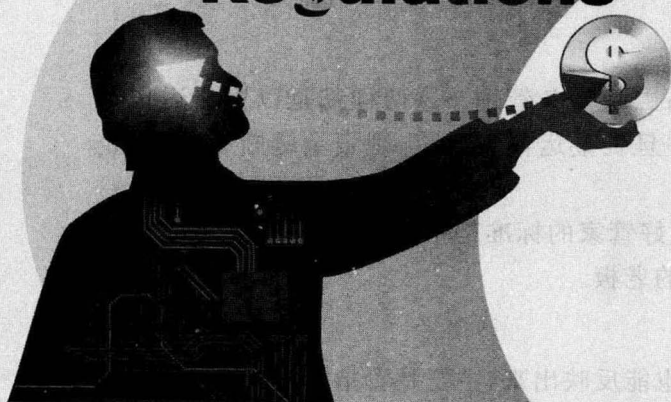
开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

Rules Regulations



开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要
开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要
开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要
开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要
开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要
开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要
开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

开放,美国也要开放。美国说,美国开放,中国也要开放。中国要

第二章 制度先行

考虑的问题：

1. 会计有哪些法律、法规？
2. 小企业也要建立内部控制体系吗？
3. 企业建立财务制度有什么好处？

俗话说“没有规矩不成方圆”，据我了解，老板在创业初期都没有立规矩的习惯，往往都是出现漏洞的时候才想办法补救。为什么不先行一步，现在那么多成熟的、科学的管理制度供你参考和借鉴，可以少走多少弯路啊。

英老板看着到这里，觉得这话就是对自己说的，因为他就是摸爬滚打摔伤后才想起找药的。赶紧看看都应该立什么规矩。

一般来讲，凡是涉及钱、财、物的，都在财务管理范围之内，包括原材料或库存商品的购入、商品的销售、费用开支的审批、往来结算制度，等等。

制定企业的财务制度之前，要先学学国家的财务制度，站得高才能看得远、看得准。

第一节 会计法规

当今社会，法律无处不在，老板都希望自己能合法经商，谁愿意没事找事啊。总是听会计说要合法合规的，都有什么法、什么规呢

一、 会计法规

在会计法规中，简单点说是一法三则。

(一)《中华人民共和国会计法》

《中华人民共和国会计法》是我国会计工作的根本大法,是制定其他一切会计法规、制度的法律依据,也是指导会计工作的最高准则。内容有立法宗旨、会计核算、企业会计核算的特别规定、会计监督、会计机构和会计人员、法律责任等。

(二)《企业会计准则》

《企业会计准则》是指导会计核算工作的,是会计人员从事会计工作的规则和指南,对会计的信息质量、会计六大要素、财务会计报告做了明确要求。

《企业会计准则》体系由基本准则、具体准则和应用指南三部分构成。

1. 企业会计准则——基本准则

基本准则规定了会计核算的一般原则、会计要素的划分、会计要素的内容、会计要素的确认和计量、会计报表的种类和编制。

2. 企业会计准则——具体准则

具体准则是在基本准则的指导下,针对会计事项做出了会计确认、会计计量和会计报告的具体规定,共有 38 项,要求大中型企业执行。

3. 企业会计准则——应用指南

应用指南对会计工作有很具体的指导,其中包括《会计科目和主要账务处理》。

目前执行《企业会计准则》的是大中型企业,小企业有自己的小准则。

(三)《企业财务通则》

《企业财务通则》主要是针对国有企业制定的,比如制定财务战略、合理筹集资金、有效营运资产、控制成本费用、规范收益分配及重组清算财务行为、加强财务监督和财务信息管理等,对于私营企业也有指导作用。

(四)《小企业会计准则》

《小企业会计准则》是财政部专门为小企业制定的,是《企业会计准则》的简化版,账务处理更简单,也更容易理解。

此外,会计法规中还有《会计基础工作规范》、《会计档案管理办法》,都对会计的工作做了具体规定,会计必须按此执行。

二、 法律责任

说到法律、法规,不得不提法律责任。我知道有些老板主观上不是故意想

触电网,而是不知道哪里是警区。下面我把与企业相关的法律条款集中起来,以便你在工作中掌握尺度。

(一) 违反《会计法》的法律责任

主要有以下五条:

第四十二条 违反本法规定,有下列行为之一的,由县级以上人民政府财政部门责令限期改正,可以对单位并处三千元以上五万元以下的罚款;对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员,可以处二千元以上二万元以下的罚款;属于国家工作人员的,还应当由其所在单位或者有关单位依法给予行政处分:

- (1) 不依法设置会计账簿的;
- (2) 私设会计账簿的;
- (3) 未按照规定填制、取得原始凭证或者填制、取得的原始凭证不符合规定的;
- (4) 以未经审核的会计凭证为依据登记会计账簿或者登记会计账簿不符合规定的;
- (5) 随意变更会计处理方法的;
- (6) 向不同的会计资料使用者提供的财务会计报告编制依据不一致的;
- (7) 未按照规定使用会计记录文字或者记账本位币的;
- (8) 未按照规定保管会计资料,致使会计资料毁损、灭失的;
- (9) 未按照规定建立并实施单位内部会计监督制度,或者拒绝依法实施监督,或者不如实提供有关会计资料及有关情况的;
- (10) 任用会计人员不符合本法规定的。

有前款所列行为之一,构成犯罪的,依法追究刑事责任。

会计人员有前款所列行为之一,情节严重的,由县级以上人民政府财政部门吊销会计从业资格证书。

有关法律对前款所列行为的处罚另有规定的,依照有关法律的规定办理。

第四十三条 伪造、变造会计凭证、会计账簿,编制虚假财务会计报告,构成犯罪的,依法追究刑事责任。

没有构成犯罪的,对单位处五千元以上十万元以下的罚款;对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员,处三千元以上五万元以下的罚款。

这条专门讲会计造假应该受到的处罚。