浙江经贸职业技术学院
省级示范性高职院校建设项目——市场营销专业建设成果

YINGXIAO HETONG GUANLI

营销合同管理

青年创业营销法规导航

刘国峰
王　义　著
陈新农

浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS

营销合同管理

——青年创业营销法规导航

刘国峰
王　义　著
陈新农

浙江工商大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

营销合同管理：青年创业营销法规导航 / 刘国峰，王义，陈新农著. — 杭州：浙江工商大学出版社，2012.5

ISBN 978-7-81140-516-3

Ⅰ. ①营… Ⅱ. ①刘… ②王… ③陈… Ⅲ. ①营销—经济合同—基本知识—中国 Ⅳ. ①D923.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 095876 号

营销合同管理

——青年创业营销法规导航

刘国峰　王　义　陈新农　著

责任编辑　任晓燕　孙一凡
封面设计　刘　韵
责任印制　汪　俊
出版发行　浙江工商大学出版社
（杭州市教工路 198 号　邮政编码 310012）
（E-mail:zjgsupress@163.com）
（网址:http://www.zjgsupress.com）
电话:0571－88904980,88831806(传真)
排　　版　杭州朝曦图文设计有限公司
印　　刷　杭州杭新印务有限公司
开　　本　787mm×960mm　1/16
印　　张　15
字　　数　246 千
版 印 次　2012 年 5 月第 1 版　2012 年 5 月第 1 次印刷
书　　号　ISBN 978-7-81140-516-3
定　　价　28.00 元

版权所有　翻印必究　印装差错　负责调换
浙江工商大学出版社营销部邮购电话　0571－88804227

前　言

营销合同管理的内容涉及到管理学与法学的相关知识。本书作者在为企业承担法律顾问服务工作期间，曾多次应邀通过普法讲座等形式对企业经营管理人员进行营销合同管理法规的培训。由于企业基层经营管理人员的在职培训受到工作时间等因素的制约，未必能自始至终听完一系列全部讲座，因此本书将每一讲的内容尽量独立成篇，即使是间断性地听了其中几讲，也期望能有管窥之获。期间有部分企业学员建议，将讲座的内容整理到事务所的网站上供漏课的学员自主学习，后来便形成了本书的初稿。

在与企业经营管理人员的互动过程中，常有学员反馈表示这种在职学习是必要的，有些学习内容是前车之鉴，还有的学习内容是亡羊补牢。虽然后者的学习印象比前者更加深刻，但大多学员都表示，如果能在学校读书时有机会学习到相关内容，就可以避免在工作岗位上再交一次“学费”了。

企业的职业岗位需求就是高等职业院校进行人才培养改革的方向。浙江经贸职业技术学院工商管理系市场营销专业在组织行业企业专家座谈会进行人才培养方案调研后，根据行业企业专家建议开设营销合同管理课程，2008—2009学年首次授课并邀请李君冀律师执教。

2009年，浙江经贸职业技术学院的市场营销专业立项成为省级示范建设专业，遂计划将近几年相关课程的教学改革内容通过出版一系列书籍的形式供兄弟专业借鉴指正并进一步促进本专业继续完善提高。由于人才培养方案指导思想的调整变化，产学合作也在摸索中逐渐磨合，合作细节几经调整，选择的出版机构最终确定为浙江工商大学出版社有限公司。浙江工商大学出版社编辑工作严谨敬业，给了作者许多建议性的意见，在此表示衷心感谢。

本书系浙江经贸职业技术学院、浙江求直律师事务所、浙江民禾律师事务所产学合作社会服务成果之一。根据作者及出版社约定，本书前期在院校内部使用，如果读者需要授课计划、备课电子教案、部分内容PPT演示文稿或者

反馈其他信息，可与作者联系。本书是作者团队共同劳动成果，虽工作量有多寡、内容有先后，但排名不分先后。至于时下教育届科研项目统计的旧例，也只好暂时因循。在经过两三届学生校内使用并进一步完善之后，本书将择机再版发行。

除了感谢浙江求直律师事务所的律师团队，还要感谢浙江民禾律师事务所陆大海律师、浙江高名律师事务所李君冀律师，在与他们的交流过程中，得到了本书选材调整删节的中肯建议，使之不仅适用于高职高专文化层次的读者，也适用于农产品专业合作社的经纪人或者其他文化程度的企业基层经营管理人员。

由于作者学识和时间所限，书中难免有疏漏不足之处，恳请读者不吝指正，以便继续修订完善。

作　者

2012 年 3 月

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目　录

引　言 …… 1

第一讲　“合同”和“合同管理” …… 3

第一节　合同是自己订立的“法律” …… 5

第二节　合同管理的前提——了解合同的效力 …… 7

第三节　合同管理的关键——把握合同的有效性 …… 10

第四节　管好您的合同 …… 13

第五节　合同管理制度示范文本 …… 16

第二讲　合同管理组织系统 …… 20

第一节　合同管理者素质要求 …… 20

第二节　老板如何与律师合作管理合同 …… 22

第三节　合同管理者的“梦幻组合” …… 24

第三讲　合同流程管理 …… 27

第一节　合同管理是动态过程 …… 27

第二节　合同管理流程 …… 31

第四讲　合同的签订 …… 48

第一节　先不做“小人”,后不成“君子” …… 48

第二节　签约利己通略 …… 51

第五讲　合同的履行 …… 65

第一节　防人之心不可无 …… 65

第二节　履约防人通略 …… 69

第六讲　合同术语 …… 88

第一节　合同主体 …… 88

第二节　合同订立和变化 …… 96

第三节 合同条款 …… 100
第四节 合同履行 …… 103
第五节 违约责任和纠纷处理 …… 106

第七讲 合同诉讼 …… 110
第一节 诉讼的基本流程 …… 110
第二节 打官司的几个重要环节 …… 115
第三节 在合同管理中准备证据 …… 123

第八讲 买卖合同 …… 129
第一节 买卖合同主要条款的约定方法 …… 129
第二节 买卖双方的权利、义务 …… 133
第三节 买卖过程的N个怎么办 …… 141

第九讲 借贷合同 …… 147
第一节 民间借贷合法吗 …… 147
第二节 企业间借贷 …… 153
第三节 银行贷款合同 …… 157
第四节 出借人规避风险小技巧 …… 159

第十讲 租赁合同 …… 162
第一节 租赁合同签订之通用技巧 …… 162
第二节 一般租赁合同的履约保护 …… 173
第三节 房地产租赁的几个注意事项 …… 181

第十一讲 担保合同 …… 185
第一节 四种担保合同 …… 185
第二节 哪种担保更适合您 …… 196
第三节 “保”字怎么写 …… 198
第四节 担保人履约自我保护 …… 200
第五节 债权人履约自我保护 …… 206

第十二讲 合伙合同 …… 210
第一节 两种合伙您选谁 …… 212
第二节 合伙合同怎么签 …… 217
第三节 “合”“分”法则与谋略 …… 227

引 言

杭州M公司的沈玉祥经理来到求直律师事务所向王主任请教他遇到的难题:与榆树市代理商SL公司的合同约定是发货后60天内回款的,以前的业务往来也很顺利。但最近一次发货后才发现货款面临巨大风险——SL公司因贷款逾期无法偿还被当地工商银行起诉并申请了诉前财产保全,当地法院查封了SL公司的账户和仓库。

问题:M公司的货物刚刚进入对方仓库尚未销售,能否追回这批货物以避免损失?

王主任针对此情况告诉沈玉祥,能否追回货物的关键在于双方买卖合同的性质是代销关系还是经销关系。如果是代销关系,货物所有权属于M公司,可以请求当地法院对这批货物解封;如果属于经销关系,货物所有权已经属于SL公司,SL公司应向M公司清偿货款。但根据实际情况,SL公司已经无力支付货款。如果破产清算,其偿付比例也可能极低。

《合同法》第130条规定:"买卖合同是出卖人转移标的物的所有权于买受人,买受人支付价款的合同。"这就体现了买卖合同最基本的法律特征:一是转移所有权;二是有偿。其他合同如赠与合同虽然也转移所有权,但却是无偿的,租赁合同虽然有偿,但并不转移所有权。

所有权何时转移,是确定代销或经销关系的关键点。《合同法》第133条规定,"标的物的所有权自标的物交付时起转移,但法律另有规定或者当事人另有约定的除外。"也就是说,如果买卖合同中没有特别约定,货物交付时所有权已经转移,一般就认定属于经销关系。

《合同法》第134条还规定:"当事人可以在买卖合同中约定买受人未履行支付价款或者其他义务的,标的物的所有权属于出卖人。"这就是说,如果约定了付款后转移所有权,可以认定为代销关系。

沈玉祥听了王主任的讲解,拿出与SL公司签订的合同仔细查寻,结果并

未发现关于所有权转移的特别约定，看来这批货物是难以追回了。代销与经销，在这里真是“一字之差值千金”呀。他遗憾地表示，如果早一点向王主任请教关于合同管理的知识，就可以避免这一次的损失了。王主任告诉沈玉祥，亡羊补牢，犹未迟也，以后如有不明之处，可以随时联系事务所里的法律顾问，并拿出一本《营销合同管理》送给他。沈玉祥回到公司后细读《营销合同管理》，发现此书对初入职场的营销新兵或着手创业的大学毕业生都大有裨益。于是他一方面要求公司人力资源部把《营销合同管理》作为营销业务岗位员工入职培训和在职培训的教材；另一方面又打电话把这本书推荐给就读于外地某大学的表弟，因为他正在那所大学的学生创业园筹建公司准备创业，这本书或许也能对他有所帮助。

第一讲　“合同”和“合同管理”

“愿赌服输”是一条古老规则。从本质上说，“愿赌服输”就是一种信守合同的精神。合同是当事人之间的约定，这种约定只要不违反法律规定，就是“法律”，因为它受到法律的保护，如果哪一方违反了合同，将会受到法律的制裁。“言必行，行必果”是一种道德传统，但是有了《合同法》后，这种道德传统就演变为法律规则，成为合同效力的体现。正因为合同有如此严肃的法律后果，作为企业家必须认真管理好本企业的合同，使企业靠合同营利，而不因合同受损。

【案例1】

2002年在浙江投资的某台资企业准备新建厂房和办公楼两幢。企业董事长涂某为照顾其同乡林某生意，就与林某在江苏太仓投资的一家钢结构公司（以下称钢结构公司）订立工程施工承包合同。因该钢结构公司不具备施工资质，林某瞒着涂某找到太仓当地的一家建筑施工企业（以下称太仓公司），而该企业也不具备相应施工资质，又将工程土建部分分包给浙江人朱某，并由其联系一家浙江著名建筑公司设在上海的分公司（以下称浙江公司），协商挂靠浙江公司名义施工。浙江公司注重企业品牌拒绝了朱某的要求。朱某就变造了浙江公司的合同专用章找到林某。林某隐瞒自己不具备施工资质的情况，向涂某谎称在浙江施工需要使用浙江建筑企业名义，又要求涂某与浙江公司签合同，并用变造的浙江公司印章在合同上盖章。上述情况，涂某均不知真相。从谈判到签订两份合同，除了涂某外，涂某公司内部没有第二个人参与其中，包括法务部和工程部。

工程从2002年6月开始施工。2003年4月，参加施工的工地民工因领不到工资而在工地罢工，建筑材料供应商也纷纷上门要求支

付材料款，最后酿成群体冲突。造成资金链断裂的原因就是涂某支付的工程进度款先后被钢结构公司、太仓公司以收取管理费的名义层层瓜分，到了实际承包人朱某手中已所剩无几。为缓和局势，涂某从自己公司中拿出30余万元支付工人工资。施工继续进行，但是有了涂某垫付工钱的先例后，朱某多次以浙江公司项目负责人名义直接向涂某的公司支取工程款。1个月后，涂某公司按合同该付的工程款已经全部付清，然而朱某实际并没有拿到这些钱。工程又无法继续，再次停工。已建工程存在屋面漏水、窗台渗水等严重质量问题。几经交涉，涂某终于明白朱某是实际上的承包人。气愤之余，为赶工程进度，涂某迫于无奈又与朱某协商，与其直接发生承包关系，并与其直接结算。在支付80多万元工程款后，工程终于勉强完工。剩余300多万元工程款，涂某拒绝向钢结构公司支付，因为其已经足额支付给了朱某。

最后，发生了4场持续3年的诉讼；工程被延期1年多，外贸订单大量被取消；尽管涂某已经支付工程款，但因钢结构公司“不认账”，又被判决支付工程款200余万元；工程质量隐患至今没有解决；因挂靠施工的违法行为，工程无法通过验收，至今不能办理房屋产权证……

通过上例我们不难得出涂某公司惨重损失的原因：签订合同一人独断，完全撇开公司内部专业部门；履行合同忘记了合同规则，轻易放弃合同对钢结构公司的约束，而直接与朱某发生关系；发生纠纷后，不顾合同法律程序直接炒了钢结构公司的鱿鱼，等等。

反思之，如果涂某建立起与其公司规模相对应的合同管理制度和体系，遵循法律的规则履行合同，而不是一人独断、无视法律规则，这场企业灾难将不会发生。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

第一节 合同是自己订立的“法律”

一、什么是合同

所谓合同，通俗地说就是平等的当事人之间在自愿基础上，经过协议一致后，达成的能够引起法律后果的约定。合同有时又称契约、协议，有广义、一般、狭义三个层次的概念。广义合同包括一般概念上的合同、行政合同、劳动合同及国家合同等；一般概念上的合同包括狭义的合同、婚姻合同、收养合同及监护合同等；狭义的合同包括买卖合同、租赁合同等。《中华人民共和国合同法》将合同的概念界定为“平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议”，但“婚姻、收养、监护等有关身份关系的协议，适用其他法律的规定”，是指狭义的合同概念。

合同的达成，必须是自愿的，所表达的意思应当是真实的，反映合同当事人的真实意愿。所以，如果是被逼迫而签订的合同、处于危难之中为解脱困境而签订“不平等条约”、受欺骗而签订的合同、因重大误解（如将油画真迹当做复制品出卖）而签订的合同，都违反了真实意愿，法律规定这些合同在一定期限内可以“反悔”。

合同还必须不违反法律的禁止性规定。比如说，有些企业在与职工签订劳动合同时，为了规避万一发生工伤需要进行赔偿的风险，就在合同里写上这么一句话——“工伤概不负责”。这个约定是没有法律效力的，因为《劳动法》等相关法律明确规定企业必须为劳动者办理社会保险，使劳动者在年老、疾病、工伤等情况下获得帮助和补偿。而这条约定因违反了劳动法律明确规定的“订立和变更劳动合同，应当遵循平等自愿、协商一致的原则，不得违反法律、行政法规的规定”而无效。

二、合同的形式有哪些

一说起合同，人们往往与“白纸黑字”相联系。其实，合同并不一定是白纸

黑字来表现的。比如说，我们到饭馆吃饭，饥肠辘辘的您，不会每点一道菜都签字画押，但实际上您与饭馆确实签订了餐饮服务合同，这个合同叫口头合同；您收到别的公司发来的订单，按照订单要求直接送货上门，这份订单就是一份合同；您出门乘飞机，机票就是一份合同。

另外，合同并不一定就叫“合同”，有时候人们喜欢叫它协议书，有时候人们喜欢叫它为合约，有时候人们干脆不叫它名字。但无论叫什么或不叫什么，只要它的内容是双方之间关于交易的约定，它就是合同。因此，在现实的经营中，企业之间来往的信函、传真、电报、电子邮件等，都可以成为合同。

为了保证您的交易安全，我们还是建议您采用书面形式签订规范的合同，中国不是有句俗话叫“口说无凭”吗？在本书第八讲至第十二讲中，我们为您推荐了各种常见合同示范文本，供参考。

三、企业靠合同而生

很多企业家初听这话可能不以为然，认为企业是靠我的资金靠我的奋斗而生存的，怎么靠合同而生呢？但通过下面的分析，您将会认同，在一定意义上，企业是靠合同而生的。

办公司，几个股东之间首先要订立出资合同，没有这个合同，几个股东就无法走到一起；有了股东的资金，还得有工人干活，那您就得跟工人签订劳动合同，使工人成为您企业的一员；产品生产出来了，您得把它销售出去，那么您就得跟客户签订各种交易合同。也许这些合同不是书面的，但它们的确客观存在着，只不过以口头或其他形式存在而已。

所以，没有合同，您的企业就不能诞生，不能经营，有合同但是合同订得不好，或者合同虽订得好，但是没有履行好，您的企业将难以发展甚至面临重大危机。您说，您的企业不是靠合同而生吗？

四、有效的合同就是“法律”

在我们上中学的时候，就知道了法律是国家制定的，并且靠国家强制力保障实施的行为规范。但是如果深究法律来源，我们会产生这样的疑问，“国家”本身并没有思想，它怎么制定法律呢？法律仍然是由人来制定的。只不过，制

定法律的人代表了全体国民的意见，有一点是肯定的，他们应当达成一致意见，至少多数人要达成一致的意见。这跟合同必须由当事人达成一致意见是多么的相像。所不同的是，法律是一个国家内多数人达成的一致性意见或多数意见，而合同是合同双方达成的一致性意见，二者的表面区别仅仅在于人的范围不同而已。所以，法律是一个国家全体国民的行为规范，合同是合同当事人的行为规范。所以，从这个意义上说，合同就是当事人之间的法律，只要它不违反国家的禁止性规定，国家法律就是合同的后盾，这样的合同同样具有强制性。

在我国，合同的效力有时候还要超出法律规定的效力。有些法律对某种情况作了规定，但是后面又加了一句“合同另有约定的除外”，说明这个时候合同的约定可以不受这个法律条文的限制，当事人有与法律不一致的约定的，优先使用当事人的约定。比如说，《合同法》第 220 条规定：“出租人应当履行租赁物的维修义务，但当事人另有约定的除外。”这样的规定，在我国的民事法律中随处可见。

第二节 合同管理的前提——了解合同的效力

人们为什么要签订合同，就是为了保证交易安全。那么，为什么签了合同，就能够使交易安全获得保障呢？那是因为合同是有法律效力的，它受到法律的保护，法律是合同的坚强后盾，谁违反了合同，谁将受到法律的制裁。所以，人们就不敢违反合同，这样合同就有了效力。那么，合同有哪些效力呢？

一、言必行

言出必行，如果这个“言”是合同的组成部分，那它就不是一般的道德要求了。比如说，您与别人签订合同，将钢材以每吨 1000 元的价格卖给别人，但是当交货的时候，钢材的进货价格就达到了每吨 1200 元。您可能会说，我总不能做亏本的买卖吧？孔子说：“君子重义，小人重利”，您说大不了我不是君子是小人得了，反正亏本的买卖我不做。对不起，这个时候可不是承认自己是小人就能完事的，亏本的买卖您还得做，因为法律认为您是应该能够预见到这个

风险的。我国《合同法》第8条规定："依法成立的合同，对当事人具有法律约束力。当事人应当按照约定履行自己的义务，不得擅自变更或者解除合同。依法成立的合同，受法律保护。"

当然，法律也是讲道理的。一般来说，在三种情况下，您可以言而不行。

第一种情况是，您遇上了不可抗力。不可抗力，是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况。说得通俗点，所谓不可抗力，也就是想不到、躲不过又扛不了的事情，最典型的不可抗力就是自然灾害，如地震、洪水等。比如说，您跟别人约定于某一时间送一火车皮的钢材到某地，途中刚好遇上洪水将铁路冲毁，从而导致您延期1个月交货，这个时候如果法律要追究您的责任，您就有点冤了。所以，《合同法》第117条规定："因不可抗力不能履行合同的，根据不可抗力的影响，部分或者全部免除责任，但法律另有规定的除外。"

第二种情况是，对方违约在先，经过您催促后他还是不履行，或者您如果再继续履行合同对您没有意义。比如说，您向别人订了一车香蕉，说好1个月内交货，结果他到第3个月才交货，交货时市场上的香蕉已经多得卖不完，这个时候您可以拒绝接受这车香蕉。

第三种情况是不安履行抗辩权。比如说，按合同您应当先支付货款，但是您有证据证明，对方经济状况明显恶化，您如果支付了货款后，极可能提不到货，您可以暂时不付款。本书第五讲第二节对此将有专项介绍。

二、行必果

"言必行"是指说到要做到，而"行必果"，是要求说到不仅要做到，而且做还要达到约定的结果。比如说，您竭尽全力完成合同义务，但是最终由于各种原因，没有达到订立合同时给对方的承诺，您可以拿"结果并不重要，只要我努力过了"来安慰自己，但是不能拿这句话来应付您的合作伙伴，要知道人家要的恰恰是结果，而不是您努力的过程。已经成立生效的合同，合同当事人应当"全面履行""实际履行"。

所谓"全面履行"，是指履行合同必须完全符合合同约定的时间、地点、方式、质量等要求。我国《合同法》第60条规定："当事人应当按照约定全面履行自己的义务。"通俗地说，就是履行合同要做到不折不扣。比如说，您向银行借钱，借款期限是1年，如果超过1年你还没有还款，那您肯定知道这是违约的，

那您要求提前归还行不行呢？银行如果不同意，这也不行！因为合同约定的是借1年，所以，既不可推迟也不可超前。这就叫不折不扣的“全面履行”。

所谓“实际履行”，是指按照合同约定的标的履行，而不能以其他非约定标的来代替履行。挂羊头的店，羊肉卖完了，不能以狗肉来代替羊肉，哪怕狗肉卖得再便宜也不行。比如说，您与别人签订合同将一幢写字楼卖给别人，并约定如果不履行合同将处以巨额的违约金。时过不久，房产行情看涨，您觉得原来的价格便宜了，您想重新卖给别人以求得有个好价钱。这时您提出，我愿意承担巨额违约金，房子我不卖了。也就是说，您打算以承担违约金的方式来取代出售房子。这样行吗？不行。除非这房子已经卖给了别人，并已经办理了房产过户登记手续。这不符合合同“实际履行”的要求。我国《合同法》第107条规定：“当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的，应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。”这就是将“卖羊肉”进行到底的“实际履行”。

三、违必究

前面讲了，合同就是法律，违反了法律要受到制裁，违反了合同，同样要受到法律的制裁。因为有效成立的合同是受到法律保护的，法律是合同的后盾。违反了合同，要受到哪些追究呢？

（一）继续履行

这就是前面讲的“实际履行”。假如客人执意要吃羊肉，哪怕是高价买来一只羊，您也必须把它按照正常价格卖给客人。

（二）赔偿损失

如果您不履行合同，或者履行合同不符合约定。也就是说，违反了“全面履行”要求，并且造成了对方的损失，您必须全额赔偿。不论您是否尽到了全部努力，反正只要您没有达到合同约定的结果，您就得赔偿。

（三）承担违约金

假如您在合同中约定了违约金条款。那么，不论您违反合同的行为有没有给别人造成损失，都要向对方支付违约金。

（四）定金处罚

如果您在合同中约定了定金，现在您拒绝履行合同，您将面临双倍退还定金或定金被“没收”的结果。

（五）“淘汰出局”

假如您不守信用，不按照合同履行，您有可能被“淘汰出局”——对方与您解除合同。那时，您为准备履行合同而花费的人力、物力和财力都将付诸东流。

第三节　合同管理的关键——把握合同的有效性

我国《合同法》第7条规定：“当事人订立、履行合同，应当遵守法律、行政法规，尊重社会公德，不得扰乱社会经济秩序，损害社会公共利益。”这是对有效合同总的要求，即合同应当不违法，不损害社会公共利益，并符合社会公德。

一、合同有效的必备条件

一份有效的合同应当具备主体适格、内容不违法、形式合法。

（一）主体适格

主体适格是指签订合同的当事人应当有签订合同的资格。对自然人来说，应当是成年人，少数情况下，10周岁以上的未成年人可以签订一些简单的与其智力、阅历相当的合同，比如买一些学习用品等；而且必须智力正常（没有精神病）。否则，应当由其监护人如父母代理签合同。对企业来说，应当办理过工商注册登记，取得营业执照，经营某些需要特别批准的行业，还需要经过特殊批准，比如经营药品生产、批发烟草等。

（二）内容不违法

内容不违法是指签订的合同不得与法律明令禁止的或者明令必须执行的内容相冲突。比如招商引资过程中，有些地方政府在没有用地指标的情况下，与投资者签订合同，将没有办理过土地征收手续的农村集体土地给投资者建

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com