

《生死之战》

图书基本信息

书名：《生死之战》

13位ISBN编号：9787200076165

10位ISBN编号：7200076163

出版时间：2009-1-1

出版社：北京出版社

作者：钱卫清

页数：204

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《生死之战》

内容概要

这场“生死之战”发生在2007年，中法企业之间。法国达能斥资7500万欧元来打一场全球性的官司，令全世界瞠目结舌。

《生死之战——达能娃哈哈国际商战内幕》首次揭密达娃十年博弈内幕与交锋过程，读者从中可管窥本土企业与外资合资中的“病”与“痛”。更可通过达娃双方实战演练，觅得本土企业在全球化竞争中的优势与出路。

内容摘要

二十年前，一个下乡种茶、晒盐十五年的中年人，靠十万元借款，创办了一间食品生产企业。

十五年前，这个中年人创办的品牌红遍大江南北，成为行业龙头企业。

这就是宗庆后与娃哈哈的传奇。

.....

十年前，娃哈哈得到了位列世界五百强的法国企业达能集团青睐，双方实现了合资。

十年间，这间名叫娃哈哈的企业成为跨国公司的亚洲区经济支柱、巨大的利润机器。

.....

十年后的2007年，达能集团亚太区总裁公开放了一句狠话，要“放倒”这位中国企业家。范易谋威胁说：宗庆后的“余生将在诉讼中度过”。

跨国公司全球追诉，宗庆后全家被卷入诉讼；

中国政府接到了关于宗庆后刑事责任的举报材料；

整个宗氏家族遭到秘密调查.....

缘起

娃哈哈是每年产出10亿以上的利润的企业群，达能出手攫取娃哈哈，并为此许诺给宗庆后个人6000万美金。

六十岁高龄的宗庆后却拒绝交出手创的企业，不惜冒着家庭破产、名誉扫地、牢狱之灾甚至杀身之祸的风险。

公众不禁大惑不解。

达娃之争的究竟是什么？

只是财富吗？

还是某些比财富、名誉、生命更加重要的东西？

本章透过十年合资迷雾，揭示纷争幕后，跨国公司与本土老板是如何在控制与反控制中倾力博弈。

揭密

十年前，宗庆后踏入达能的合资“陷阱”，达能欲垄断中国饮料行业，几乎达到了目的；

十年后，宗庆后以退为进，用十年时间成功设套，请达能钻了进去。

2007年，达能发觉了娃哈哈的计策，但是为时已晚；而宗庆后得理不饶人，向达能中国的战略布局发起挑战。

达能进逼

达能面临中国市场沦陷的危机，决意倾全力打垮宗庆后。于是本书描写的改革开放以来最大的国际商战开始了——达能的目标是：斩首宗庆后，收编娃哈哈。

大型跨国公司累积两百年国际经营的经验，宗庆后立陷危局。

达能舆论战先发制人，宗庆后顿时陷于道德、法律的双重困境；

达能的全球诉讼在欧洲、美国、离岸公司所在地展开，国外法院将对娃哈哈公司财产强制托管；

宗庆后全家被诉，大学刚毕业的女儿也不例外；

达能针对宗庆后家族、财产的全面调查开始，手段之恶劣使宗庆后忧心家人是否会被“绑票”；

达能雇佣猎头公司，开始“挖角”娃哈哈的销售团队，产品经销商被“忠告”不得作出“令局势更复杂的行为”.....

四面楚歌，逼迫宗庆后“悔改”，作出和解行动。

几个月后，达能祭出杀手锏，欲将宗庆后送入牢笼。

娃哈哈绝地反击

宗庆后决定奉陪到底。他对娃哈哈的员工说：“没事时不要胆大，有事时也不要胆小。”

《生死之战》

与娃哈哈同病相怜的民族企业与地方政府对娃哈哈发起声援，民族统一战线发出了保卫民族产业的声音；娃哈哈律师与顾问团队的侧面配合，揭开了产业资本违法行为的冰山一角。达娃之争进入全面对抗，娃哈哈开辟了国内战场，利用法律程序，在商标归属、董事兼职问题上主动出击，打响诉讼反击战。

跨国资本伪善面纱被撕开，而其无视东道国法律的不法行径逐渐暴露。

真相浮出水面，娃哈哈取得阶段性的胜利。

而更严厉的挑战来自于达能一手策动的“倒宗运动”——面对税案、美国税案与“绿卡门”，我和宗庆后奔走于北京与杭州、主管部门与媒体访谈现场之间，化解一波又一波的阴谋与进攻。

风波又起

达能早已预备了一招王牌——运动了法国总统萨科奇来华斡旋，娃哈哈在法律战场上的努力与胜利可能断送在政治力量之手。

全球媒体瞩目着事态的发展。

中国政府的得体应对出乎跨国公司的意料.....

娃哈哈对“总统牌”的回答是声势浩大的“工会诉讼”。

政治手段遭遇破产，浩大的国际商战将等待法律战场的最终宣判。

大局初定

“娃哈哈”商标花落谁家？国际仲裁结局如何？

宗庆后的个人命运更是令人关心；跨国公司一手策动全球商战，最终将如何收场？

本书为您揭示答案。

战争遗产

达娃之争是本土企业参与国际竞争历程中的一个拐点，它在全球竞争的大背景下产生，也揭示了全球化竞争与大型商战的规律，是民族的宝贵经验。

本书由娃哈哈战争亲历者总结，回答本土企业亟需解决的以下问题：

大型商战如何布署？

在中国马失前蹄的跨国公司战略得失与经验教训？

20万合资企业何去何从？

全球竞争中民族企业路在何方？

节选：

达能中国区的心腹大患

但是摆平宗庆后谈何容易。

宗庆后是一位令整个达能董事会对他印象深刻的人物。2006年6月13日，在北京嘉里中心，达能集团亚太区经理人会议闭门举行的时候，100多位总经理与小里布对话。有人通过递纸条的方式向小里布提了一个问题：“我们如何控制宗庆后，减少达能在中国的风险？”

合资十年，宗庆后气焰正高。达能全球经理人年会时独为宗庆后升起五星红旗。踏着红地毯走进会场、坐在总裁里布身边的宗庆后，早已经名声远播了。令他名声远播的远不只是业绩，而是他雄霸一方、随时与他的大股东叫板的实权，是他任意挥洒、顶头上司在侧随时为他点烟的气势.....

达能中国区管理层久已将宗庆后视为心腹大患。双方反目的最大矛盾，始自2000年达能收购乐百氏；双方最激烈的冲突，发生在乐百氏亏损之后。其时，宗庆后合作多年的达能总裁老里布也已退休，达能由小里布接掌。

宗庆后曾经说：“我跟秦鹏面和心不和，乐百氏亏损，我要是接盘，能救秦鹏，但是我不肯接，他必定怪我。”

2005年，乐百氏与娃哈哈之争以乐百氏巨额亏损告终。宗庆后终于报了一箭之仇，而且更加瞧不起达能。

在达能这方面，合作的心理基础也遭遇到了破坏：乐百氏垮了，宗庆后选择袖手旁观，不肯接管：“收购时不理我的死活，管理亏损了以后要我接手，我要一个亏损了、有两万员工的乐百氏干什么？对娃哈哈有什么好处？”

达能只好选择裁员，裁员引发了社会问题，媒体蜂拥报导，放大的社会效应使乐百氏事件成为丑闻。而且事情远未过去：裁员之后还会亏损，亏损了还要裁员.....在巨额投入血本无归的同时，达能要面对员工问题、舆论问题、地方政府的问题.....成王败寇，乐百氏滑铁卢对于时任达能中国区主席的秦

《生死之战》

鹏来说简直是一场噩梦，直至如今仍是心头挥不去的奇痛。

达能的困境持续了一年有余，宗庆后始终不肯援手。于是无论是达能，还是秦鹏本人，对宗庆后的成见及对立情绪到了顶点——此人非除不可。

2005年当年，宗庆后服务协议期限已到，但是达能方面在续约方面出现了不同的声音。秦鹏、甚至达能集团董事会，不希望宗庆后继续掌管娃哈哈，于是服务协议迟迟不签；最终服务协议是续签了，但是多了一条规定——就是需要所有的合资公司开董事会认可才生效；这一程序不履行，服务协议不生效——事实上续签的服务协议一直没有生效，达能就是想利用这一点在想拔掉宗庆后的时候拔掉宗庆后。

可是好几年过去了，达能还是做不到。

现在难题落到了范易谋手上。

范易谋一定要想出一个办法消掉宗庆后的霸气，让谈判继续下去。

达能内外组成智囊团，日以继夜讨论宗庆后的问题，查阅旧档案、雇佣侦探公司盯宗庆后的梢……时隔数月，范易谋终于拿到了一个方案：“把刀架在宗庆后脖子上”——这一招果然奏效。

宗庆后“三宗罪”

范易谋是这样表达他的观点的：宗总，您要知道您有三个法律上的难题，你叫它三宗罪也好：国有资产流失、商业贿赂和偷逃个人所得税——我们都有证据证明，您也知道这些行为的严重后果。当然只要你能同意达能收购非合资公司，旧事不提，我们可以另外给您个人6000万美元。

宗庆后说，你们这是在罗织罪名吗？

范易谋笑里藏刀地说：你可以说不，只要你想好能够承担后果。

欲加之罪，何患无辞。一个总经理，如今他所任职的企业要收拾他，真是再容易不过了。宗庆后马上冷静多了。

这就是2006年9月，年届六十的宗庆后面临着一个似乎非常简单的选择。

如果答应达能收购娃哈哈集团下属29间非全资子公司，他将到手：

- 1、6000万美元个人收入；
 - 2、继续经营并分享扩大的娃哈哈利润王国；
- 如果拒绝达能的收购要求，他将：
- 失去6000万美元；
 - 必须立即向税务部门补交十年个人所得税2亿多元；
- 同时：
- 被达能起诉违反竞业禁止义务——余生可能在诉讼中度过；
 - 娃哈哈集团及非合资公司被达能起诉同业竞争；
 - 仲裁程序在境外进行，他必须支付巨额的诉讼费用，以及面对自己对程序一无所知的窘境；

范易谋不是说着玩的。如果达能不择手段想要整人，个税、国有资产、商业贿赂，每一宗招致的刑事责任够得上死缓，甚至会牵连某些政府官员；就算这些全是“莫须有”的罪名，达能无法最终得逞，侦查程序给宗庆后带来的麻烦也够受的。选择反抗的话，一旦失败了，他最终还是失去所有的娃哈哈公司。

宗庆后在想：与跨国公司撕破脸、完全敌对，何必呢？自己有家产，有妻女，打拼一生、到了安享晚年的年龄，何必再冒生命危险去争什么呢？宗庆后看到，如果达能真的得逞了，他作为一个光彩的首富、娃哈哈集团的领军大帅、有妻有女有天伦之乐，有希望有盼头的日子就到头了；朝夕之间，一个“曾经”的浙江首富就可能沦为阶下囚，而且会被达能昭示天下，他的家族将为之蒙羞。

宗庆后的选择其实应当是没有选择。

在这种恐惧与衡量中宗庆后接受了达能的开价。

范易谋成功了——那些日子可能是范易谋职业生涯中最值得纪念的日子，他居然用了几个月的时间就摆平了令达能集团董事会困扰了十年的中国人：宗庆后。

《生死之战》

作者简介

钱卫清，娃哈哈律师，达娃之争亲历者。

公司战略管理专家，清华大学客座教授，大成律师事务所高级合伙人。

长期研究企业融资并购、重组、改制。历任中国人民大学企业改制研究所、跨国商事研究所所长。在担任中央企业和一些著名民营企业顾问的期间，曾代理数十起重大社会影响的案件，为当事人挽回和避免经济损失上百亿元；出版公司治理及法学专著20多部。

热心公益，爱好广泛。为维护民族品牌和社会公平公正不懈努力。担任中国公益协会副会长，获2008最具社会责任奖。闲暇以书法为乐，书法作品被人民大会堂收藏。本书书名由其题写。

《生死之战》

书籍目录

引子第一章 争端阴云第一节 十年：达娃恩怨第二节 绝境：达能困局第三节 摆平宗庆后第二章 达能进逼第一节 达能“4·11”谎言第二节 “斩首”行动：目标宗庆后第三节 无孔不入：达能的情报战第四节 釜底抽薪：达能揭了宗庆后的老底第五节 达能经营权争夺战第三章 娃哈哈绝地反击第一节 走为上计：“怨我不干了”第二节 将计就计：商标仲裁破除舆论迷信第三节 围魏救赵：达能董事兼职困局第四节 以毒攻毒：全国突然冒出税务爱好者第五节 “红帽子”的故事讲给达能听第四章 日暮途穷第一节 重要人物出面说情第二节 达能在和解中让步第三节 麦田里的达能第四节 我看宗庆后与娃哈哈第五章 大局初定第一节 娃哈哈花落娃哈哈第二节 董事兼职：允许娃哈哈点灯不准达能放火第三节 国际仲裁庭姿态公正第四节 解散之诉奠定分家价款第六章 战争遗产第一节 达能战略全景揭密及点评第二节 大型商业纠纷中的战争思维第三节 资本逐利新兴市场的大博弈时代第四节 战争警示：数十万合资企业何去何从后记

章节摘录

第一节 十年：达娃恩怨神话：娃哈哈的崛起始创于1987年的娃哈哈集团，如今拥有一百多家下属企业，市值几百个亿。娃哈哈是中国改革开放以来的一线品牌之一，是名至实归的饮用水品牌第一家，“娃哈哈之父”宗庆后号称“水王”。娃哈哈创立最初，生产的“娃哈哈儿童营养液”，填补了中国儿童营养品的空白，几乎在一夜之间成为全国著名品牌；随后竞争者层出不穷，娃哈哈从儿童营养品的“小市场”，转战软饮料的“大市场”，20年来无敌于天下。娃哈哈产品至今仍集中于饮料市场，这是一个竞争激烈、供需两旺的“红海”。在这片“红海”里，许多企业、品牌忽如雨后春笋般冒出来，又忽如秋风落叶般倒闭、退出市场，而娃哈哈却一直高踞行业领军之位，造就了市场营销的神话。娃哈哈制胜的特点是“快”：产品上马快，铺货到全国每一个终端更快！而一旦发现销售下滑，产品失去前景，下线也快，娃哈哈将市场做到了极致。业内有一句话，叫做“娃哈哈进的市场不要进，因为已经争不过它；娃哈哈离开的市场也不要进，因为已经无利可图”。娃哈哈的这种优势已经保持了20年，从它创立时起就是这样。娃哈哈成功的秘密究竟是什么？娃哈哈的员工说，娃哈哈成功的法宝就是“宗老板”，宗老板有“灵感”，宗老板出一个点子就能够赚钱。管理咨询专家们经过研究，得出了同样的结论：娃哈哈的核心竞争力就是宗庆后，是他的“灵感”。而宗庆后又是何许人也？很难想象，他只是一个没高学历、没背景、白手起家的企业家；更难以想象的是：他的青年时代，既不是在学校苦读，也不是在企业实践，而是下乡劳动15年。由于赶上“文革”，宗庆后18岁下乡，在海滩上挖盐、晒盐、挑盐；在茶场种茶，割稻，烧窑，过着枯燥艰苦的生活。15年中，宗庆后能够做到的事是熟读“毛选”。宗庆后爱读“毛选”，伟人的思想、感情无不浸透在他的作品之中，而宗庆后能够领会这种胸怀与境界，并且深深受到感染，可以说这就是宗庆后所接受的“素质教育”，毛泽东思想事实上成为宗庆后用来规划人生、经营企业的指导思想。直到宗庆后三十多岁，母亲退休，他才得以回到城里“接班”。但是由于他学历不够当教师，只得进了学校的工厂当业务员，用他的话说，是“蹬三轮卖冰棍”，成为一名“蓝领”工人。1987年，宗庆后工作的校办厂由于经营难以为继，决定由职工承包经营。宗庆后似乎看到了盼望已久的人生的改变，于是他与两名退休教师一起，承包了这间工厂，这就是娃哈哈的前身。当宗庆后瞄准中国儿童营养品市场的空白，欲开发“娃哈哈儿童营养液”时，众多朋友善意地劝他不要冒险，宗庆后显得异常固执：“你能理解一位47岁的中年人面对他一生中最后一次机遇的心情吗？”于是，宗庆后带领他的小团队用“两口锅子、三个罐子”，开发了中国第一支儿童营养液，较好地解决了儿童厌食、偏食造成营养不良的社会难题。凭着“喝了娃哈哈，吃饭就是香”的广告，这款产品一炮打响，走红全国。娃哈哈到第四年就形成了年销售收入4亿元，利润7000多万元的规模，完成了原始积累，宗庆后有了140名员工，几百平方米生产场地。疯狂增长的品牌资产带来的财富远远超出想象。当初做梦也不敢想的工厂规模，这时却成了束缚发展的瓶颈：企业的产能到了极限，产品仍旧供不应求。这时，娃哈哈迎来了企业生命中非同寻常的一个转折：收购国有大厂，一跃成为大型企业。当时杭州有一家国企杭州罐头食品厂资不抵债，工人没活干，靠国家养。杭州市政府开始撮合娃哈哈收购这间厂。罐头厂当时有2200名职工，6万平方米厂房，是国营老厂。听到要被一个小学校的经销部收购，不单是厂领导，连职工都不愿意。政府几次三番做工作，仍旧做不通，后来政府没办法，跟宗庆后说：“要不你去试试。”于是，由政府主持在罐头厂召开了一个全体职工大会，把所有的厂领导、职工都叫来参加，安排宗庆后发言。大会上，政府领导做了一个简短的开场白后，宗庆后上场。令领导们惊喜交加的事发生了：宗庆后一说话，职工们眉飞色舞；宗庆后一讲完，全体鼓掌通过，收购成功了。

《生死之战》

后记

2007年到2008年，达能在中国遭遇了“娃哈哈滑铁卢”，这场纷争震惊了全世界：各种商场内幕、行业潜规则、经营陷阱甚至家族隐私被揭露出来，在企业间“口水战”中被争相曝光。“达娃之争”是跨国公司倾尽全力打倒本土企业家的一场战争：跨国公司抱着必胜的信心。争端之初，娃哈哈老总宗庆后以个人治理公司的风格（熟人社会的管理风格）去处理公众舆论（生人社会的价值判断），试图用情绪感染全国人民，但是事与愿违，孤军奋战的宗庆后心力交瘁，没有得到公众的理解，在战争中也陷入被动。

《生死之战》

媒体关注与评论

国际化带来的是知识、经验、资源、技能的冲击，而《生死之战——达能娃哈哈国际商战内幕》记述的这场国际商战则提示了资本的另一个属性，即资本可能蔑视法律。达娃之争不是民族的问题，而是是非的问题，娃哈哈在这场冲击中为本土企业摘得了一块金牌——全国人大常委会副委员长 成思危作者具有丰富的实践经验和扎实的理论功底，《生死之战——达能娃哈哈国际商战内幕》从宏观经济背景与企业个体战略的角度，剖析公司治理、公司危机战略策略、公司纠纷解决；所得出的结论却仅以一言蔽之：尊重法律、善于运用法律是化解危机的重

《生死之战》

编辑推荐

《生死之战:达能娃哈哈国际商战内幕》由北京出版社出版。

《生死之战》

精彩短评

- 1、国贸课查资料，查到这个事件这本书。看完了，不喜欢，不像一个律师写出来的，觉得太感性，没有给我觉得这是个法律读物的感觉，对于自己的立场连一点掩饰都没有。
- 2、要去看下达能那边的报道，不过，还是很震撼
- 3、一场有硝烟的全球大战~刀刀见血~法律、商业、人生、哲理都可见一斑~膜拜~
- 4、后两张基本是广告宣传了
- 5、商场真是狡诈诡异，从这本书里，我看到外企和我们的民营企业家的操作手法差不多。要说内幕呢，有一点，人性的弱点和丑陋更多。外资到底给中国带来和带走了什么？不过，这好像应该是政府应该关心的事
- 6、语句中肯，分析透彻，对旁观者了解内幕或者了解商战有一定的参考作用
- 7、合资企业30年的缩影
- 8、和老毛有什么关系，提老毛干啥？第一代下海人的法律契约意思的空白造成的恶果。
- 9、挺精彩的，特别是工会之诉那招
- 10、我要做钱律师的粉丝！
- 11、这本书是改革开放以来，民族企业对跨国公司的第一次成功叫板，显示了国内企业正在走向成熟，利用国际游戏规则来保护自己的利益。

- 1、我比较喜欢看战争方面的书，这书的题目首先就吸引了我，这书用战争的思想分析了商场之间的法律纠纷，读起来更有意思，也能更快的懂得双方的斗争情况，这也使我们更坚信法律的存威，任何事情都逃脱不了法律的制裁
- 2、非常不错，一看就吸引了我，一口气看完。商战的惊心动魄，民族企业的奋起反抗。中国的企业与世界的大企业还有很大的差距，但我们不能受制于他们，要敢于与他们抗争。娃哈哈的胜利不是民族的胜利，而是是非的胜利，我们要学会运用法律。中国的企业要不断的成长，不断的强大！！
- 3、《生死之争》全面解析了达能娃哈哈国际商战内幕，它的意义显然不只在达能娃哈哈本身，因为达能娃娃问题基本尘埃落定，《生死之争》所揭示的是中国20万合资企业中普遍存在的问题，虽然这个问题在不同企业的激烈和尖锐程度有差异，本质上却是惊人的相似。《生死之争》为20万合资企业敲响了警钟，揭示了诸多值得警惕的问题和斗争策略。如今，中国在国际上具有举足轻重的地位，同时中国仍然属于第三世界国家；中国的经济建设取得了举世瞩目的成就，但中国的市场经济并不成熟；法制体系与发达国家相比，也相对落后。为了促进经济的发展，上个世界中后期，国资委曾专门出了一个文件，把吸引外资作为促进经济发展、推进国企改革的主要途径。在这之后，跨国公司竞相进入中国，并购各行业排头兵企业，廉价收购骨干企业的优质资产、独有品牌、核心技术和制造能力，将其纳入合资企业，控制企业经营权，最后逐步迫使中方退出。《生死之争》揭示了资本远涉重洋，来到第三世界为代表的中国，目的是为了“超额利润”。事实上，跨国企业逐利的本质是一致的，采取的手段是相似的，合资企业面临的问题也大同小异。资本来到中国，不但没有把先进的东西输送给中国本土企业，反而一心想着长期生长在这种法治缺乏，能够不断满足其贪婪需求的环境之中。以达能为代表的外资企业，进中国以后搞“本土化”，第一个目标是研究中国“软肋”，摸索如何控制中国企业；第二个目标是研究中国法律，钻法律漏洞，设置契约陷阱。从《生死之争》的分析可以看到，某些跨国公司进入中国所获得“超额利润不是靠工匠精益求精的限量生产得来的，也不是靠奢侈品的市场定位与完美广告得来的，而是靠垄断、不公平交易、非法交易赚来的。这跟我们司空见惯的民营企业并无区别。资本的本质一样，手段也相同，当然，技巧有高有低，工具有高有低，境界也有高有低。”在《生死之争》中，代表民族资本出场的是娃哈哈掌门宗庆后，这是一个典型的中国式企业家，他们勤劳、聪慧、坚韧、执着，他习惯于做决定，强势，对自己心中的原则问题，寸步不让。他“在‘熟人圈’里有威望，在‘生人社会’里则不怎么受欢迎”。在和达能的漫长斗争中，他承受了常人难以想象的巨大压力。而这，正是中国民族资本、国内合资企业普遍需要经历的斗争。《生死之争》全面展示了这一斗争过程，以及斗争双方各自的策略，阵局的得失。作者钱卫清先生以科学严谨的态度，洞察入微的眼光，入木三分的笔力，将这场斗争迷局解析得通俗明了，20万中国合资企业和相关研究人员，都将从中受惠。《生死之争》也将因此影响深远。
- 4、很值得看的一本商战书，书中揭露了达娃之争千丝万缕的利益纠葛，深刻剖析了对阵双方的战术策略，为民族工业在与跨国公司合作中法律风险控制上提供警示。生动的商战实例，深刻的内幕剖析，看后收益颇多，希望与君共享。
- 5、这本书对于详细了解达娃之争还是很有好处的，通过这本书了解到原来地方政府外资引进风光的外表下，其实却又着说不尽的心酸。外资在中国的横行不但没有带来所谓的先进管理制度和技术，反而在一步步的吞噬中国的本土企业；不但没有带来国民收入的增加，反而存在巨大偷漏税阴谋。达娃之争给中国的民营企业家们一个大大的教训，也给了中国政府敲了一记警钟：资本是无情的。
- 6、湖南卫视的企业财经节目风云对话正在录中西管理方面的节目引用了这则实例,请作者出场如果说学习知识需要一些理论层面的东西,那么培养素质还是需要感性一些去琢磨.

《生死之战》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com