

2024-

# 2030年中国活动房屋市场运行形势剖析及运营效益评估报告

摘要.....	2
第一章 中国活动房屋市场概述.....	2
一、 活动房屋定义与分类.....	2
二、 市场规模及发展历程.....	3
三、 市场需求分析.....	3
第二章 中国活动房屋市场运行态势分析.....	4
一、 政策法规影响.....	4
二、 产业链结构解析.....	4
三、 市场竞争格局.....	5
四、 进出口状况.....	5
第三章 中国活动房屋市场运营效益分析.....	6
一、 成本控制与盈利能力.....	6
二、 销售渠道与市场拓展.....	6
三、 客户服务与品牌建设.....	7
四、 创新驱动与可持续发展.....	8
第四章 中国主要活动房屋企业分析.....	8
一、 企业概况与市场份额.....	8
二、 产品线与服务特色.....	9
三、 运营策略与市场表现.....	10
四、 发展前景预测.....	10

第五章 中国活动房屋市场需求趋势预测 .....	11
一、 消费者行为分析 .....	11
二、 需求热点与趋势 .....	11
三、 定制化与智能化发展 .....	12
四、 绿色环保理念影响 .....	12
第六章 中国活动房屋行业挑战与机遇 .....	13
一、 原材料价格波动 .....	13
二、 劳动力成本上升 .....	13
三、 技术创新与产业升级 .....	14
四、 国内外市场融合 .....	15
第七章 中国活动房屋市场风险评估与防范建议 .....	15
一、 市场风险识别 .....	15
二、 财务风险评估 .....	16
三、 运营风险防控 .....	16
四、 法规遵从与风险防范 .....	17
第八章 中国活动房屋市场未来展望与策略建议 .....	17
一、 行业发展前景预测 .....	17
二、 政策法规走向预判 .....	18
三、 企业战略规划建议 .....	18
四、 市场机遇把握与拓展 .....	19

## 摘要

本文主要介绍了中国活动房屋市场的发展概况、市场需求、运营效益及行业挑战与机遇。文章首先概述了活动房屋的分类、市场规模及其发展历程，指出随着城市化进程和基础设施建设的加快，以及自然灾害的频发，活动房屋市场需求持续增长。接下来，文章分析了市场需求的具体方面，包括基础设施建设、应急救灾、旅游度假及个性化定制等多样化需求。在运营效益方面，文章探讨了成本控制、销

售渠道拓展、客户服务与品牌建设等关键环节，强调了创新驱动和可持续发展的重要性。此外，文章还深入分析了行业面临的原材料价格波动、劳动力成本上升等挑战，并提出了技术创新与产业升级、国内外市场融合等应对策略。最后，文章展望了活动房屋市场的未来发展前景，预测了市场需求、政策法规走向，并为企业提供了战略规划与市场机遇把握的建议。

## 第一章 中国活动房屋市场概述

### 一、活动房屋定义与分类

活动房屋，作为一种现代化建筑形式，凭借其独特的优势在临时建筑领域占据了一席之地。这类建筑采用标准化设计、工厂化生产以及现场快速组装的方式，不仅具备居住功能，还可用于办公、商业等多种用途。它们的出现，极大地满足了人们对于临时性空间需求的灵活性和便捷性。

从用途角度来看，活动房屋可细分为居住型、办公型和商业型。居住型活动房屋常见于工地宿舍和野外营地，为工作人员提供临时的生活居所。办公型活动房屋，如临时办公室和会议室，则为企业或组织在特定时期内提供必要的办公环境。而商业型活动房屋，例如临时商铺和展览厅，则成为商家进行短期销售或展示产品的理想选择。

在结构方面，活动房屋同样展现出多样化的特点。钢结构活动房屋以其坚固耐用著称，适用于各种恶劣环境；彩钢板活动房屋则以其轻便易携和美观大方的外观受到青睐；集装箱式活动房屋利用废旧集装箱改造而成，既环保又经济；木质结构活动房屋则透露出一种自然朴素的美感，适用于追求生态环保的场合。

根据移动性，活动房屋可进一步分为固定式、可拆卸重组式和整体移动式。固定式活动房屋一旦在现场组装完成，便不易轻易移动，适用于长期固定的场所。可拆卸重组式活动房屋则便于拆卸、运输和重新组装，非常适合需要频繁更换地点的用户。整体移动式活动房屋，如轮式或履带式集装箱房屋，具备极高的移动性，可在不同地点间快速转移，非常适合应急救援或野外作业等场景。

活动房屋凭借其多样化的用途、结构和移动性特点，在现代社会中发挥着越来越重要的作用。无论是在建筑工地、商业展览还是在野外探险等领域，活动房屋都展现出了其独特的魅力和广阔的应用前景。

### 二、市场规模及发展历程

近年来，中国活动房屋市场呈现出蓬勃的发展态势。随着城市化进程的加快，基础设施建设的不断推进，以及自然灾害的频发，活动房屋作为一种灵活、便捷的居住解决方案，其市场需求持续增长，市场规模日益扩大。据初步统计，目前中国活动房屋市场规模已突破亿元大关，且预计未来几年内仍将维持高速增长的态势。

在发展历程方面，中国活动房屋市场经历了由起步到快速成长的蜕变。最初，活动房屋主要应用于工地宿舍等较为单一的场景。然而，随着科技的不断进步，特别是物联网(IoT)和自动化系统的融合应用，活动

房屋的功能得到了极大的拓展和提升。现如今，活动房屋已广泛涉足旅游度假、应急救援、军事演习等多个领域，且产品种类日益丰富，品质不断提高，充分满足了市场的多元化需求。

共享经济模式的兴起为活动房屋市场注入了新的活力。通过搭建活动板房租赁服务平台，实现了资源的优化配置和高效利用，有效降低了用户的使用成本，进一步推动了市场的繁荣发展。

### 三、 市场需求分析

在深入剖析活动房屋市场的多元化需求时，可以明显观察到几个关键趋势，这些趋势正塑造着行业的未来发展方向。

**基础设施建设需求持续增长：**随着国家层面对基础设施建设的不断重视和投入加码，诸如高速公路、铁路网、水利工程及电力设施等项目的推进速度日益加快。这些大型工程在建设 and 运营过程中，对临时性的办公和生活设施有着迫切需求。活动房屋以其灵活性和便捷性，在这一领域中展现出了显著的优势，市场需求因此得到了有力支撑。

**应急救援领域需求凸显：**近年来，全球气候变化带来的自然灾害频发，如地震、洪水等不可抗力事件对快速响应的临时住所和救援设施提出了更高要求。活动房屋在应急救援中的快速搭建、便于运输和拆卸的特性使其成为不可或缺的救援物资，进一步推动了该领域对活动房屋的需求。

**旅游度假市场的新宠：**伴随着民众生活品质的提升和旅游观念的转变，户外旅游和度假已经成为新的生活时尚。特别是在近程城市休闲和乡村旅游热潮的推动下，活动房屋作为一种新颖且富有特色的住宿选择，受到了越来越多游客的青睐。其不仅能够提供独特的住宿体验，还能满足游客对于亲近自然、享受慢生活的追求。各大企业纷纷推出设计独特、功能完备且环保节能的活动房屋产品，旨在满足不同客户群体对于个性化空间和生活方式的追求。这一趋势不仅丰富了市场的产品供给，也为行业带来了新的增长动力。

## 第二章 中国活动房屋市场运行态势分析

### 一、 政策法规影响

政策法规在塑造活动房屋市场格局中起着至关重要的作用。近年来，随着环保意识的提升和绿色建筑技术的推广，中国政府在环保产业方面的支持力度显著增强。活动房屋，作为绿色建筑的一种重要形式，其环保特性与政府的可持续发展理念相契合，因此受到了政策的明确鼓励。这种政策导向不仅为活动房屋市场提供了广阔的发展空间，也推动了相关产业链的创新与升级。

与此同时，行业标准的逐步完善对活动房屋市场的规范化发展起到了关键作用。随着安全性、耐用性、舒适性等行业标准的不断提高，活动房屋的整体品质得到了显著提升。这些标准不仅增强了消费者对活动房屋的信任度和购买意愿，也促进了市场竞争的良性循环，推动了市场需求的持续增长。

土地供应政策的调整同样对活动房屋市场产生了深远影响。在土地资源日益紧张背景下，政府对土地资源的分配和利用更加审慎。活动房屋以其临时性、灵活性和便捷性的特点，在土地资源有限的城市中展现出独特的优势。土地政策的调整使得活动房屋在城市建设、临时设施搭建等领域的应用更加广泛，为市场带来了新的增长机遇。

政策法规的推动为活动房屋市场的快速发展提供了有力支撑。从环保政策的鼓励到行业标准的完善，再到土地使用政策的调整，这些政策因素共同作用于市场，促进了活动房屋行业的持续繁荣与进步。

## 二、 产业链结构解析

活动房屋产业链涵盖上游原材料供应、中游生产制造以及下游应用领域，各环节紧密相连，共同构成了一个完整的产业生态。

在上游原材料供应方面，活动房屋的生产高度依赖于钢材、铝材、彩钢板等关键原材料。这些材料的市场价格波动不仅直接影响活动房屋的生产成本，进而还会传导至最终销售价格，对整个产业链的盈利空间产生显著影响。因此，原材料供应商的稳定供货能力和价格竞争力对于活动房屋制造商而言至关重要。同时，随着环保要求的日益严格，原材料的绿色环保性也成为制造商选择供应商的重要考量因素。

中游生产制造环节是活动房屋产业链的核心。活动房屋制造商通过不断的技术创新和工艺改进，致力于提升产品质量和生产效率，以满足市场日益多样化的需求。在这个过程中，部分具备实力的制造商开始向产业链上下游延伸，涉足设计、安装、维护等一站式服务，为客户提供更为全面的解决方案。这种纵向一体化的经营模式不仅增强了制造商的市场竞争力，还有助于提升整个产业链的协同效率和响应速度。

下游应用领域方面，活动房屋凭借其便捷性、灵活性和可重复使用等特点，在建筑工地、临时办公、展览展示、旅游住宿等多个领域得到了广泛应用。随着这些领域的快速发展，活动房屋的市场需求呈现出持续增长态势。特别是在一些新兴市场和特定应用场景中，活动房屋以其独特的优势正逐渐替代传统建筑，成为市场的新宠。同时，下游客户对于活动房屋的定制化需求也在不断增加，推动了产业链向更高层次的个性化和差异化发展。

## 三、 市场竞争格局

在当前活动房屋市场中，竞争格局呈现出多元化的特点，主要体现在品牌竞争、价格竞争以及差异化竞争三个方面。

品牌竞争方面，市场上已经涌现出一批具有显著品牌影响力的活动房屋制造商。这些企业通过持续的品牌建设，如塑造独特的品牌形象、传播品牌价值和理念，逐渐在消费者心中树立了良好的口碑。同时，它们还注重产品创新，不断推出符合市场需求的新颖活动房屋产品，以满足消费者日益多样化的需求。这些企业还

提供优质服务，如完善的售前咨询、专业的安装指导和及时的售后服务，从而赢得了消费者的广泛信赖和好评。

价格竞争方面，尤其在低端市场，价格依然是制造商争夺市场份额的重要手段。为了吸引预算有限的消费者，部分制造商采取了低价策略。然而，低价并不意味着低质，这些制造商在降低成本的同时，也面临着如何保证产品质量和提供满意售后服务的挑战。因此，它们需要在价格与品质之间找到平衡点，以确保在激烈的市场竞争中立于不败之地。

差异化竞争方面，随着消费者需求的不断升级，部分制造商开始寻求差异化竞争策略。它们通过提供定制化服务，如根据消费者的具体需求和喜好定制个性化的活动房屋，以满足消费者的独特需求。同时，这些制造商还关注智能化升级，将先进的智能技术融入活动房屋产品中，提升产品的科技含量和附加值。这些差异化竞争策略不仅有助于制造商在市场中脱颖而出，还能为消费者带来更加便捷、舒适和智能的居住体验。

#### 四、 进出口状况

在国际贸易的大背景下，中国活动房屋的进出口状况呈现出独特的发展态势。其在国际市场上，尤其是东南亚、非洲等区域，展现出较强的竞争力。这得益于产品的高性价比与质量的可靠性，使得中国活动房屋在这些地区广受青睐。不仅如此，随着全球市场的逐步开放，中国活动房屋的出口范围还在进一步扩大。

然而，国内市场的变化也影响着进口格局。近年来，随着消费者对活动房屋品质要求的不断提升，部分高端产品需要从国外引进，以满足日益多样化的市场需求。同时，国内企业也积极从国外引进先进的技术与管理经验，力求在提升产品质量的同时，增强自身的国际竞争力。

值得注意的是，国际贸易环境的变化对活动房屋的进出口产生着深远影响。特别是当前国际贸易政策的不确定性增加，企业必须密切关注相关政策动态，以便及时调整市场策略，有效应对可能出现的风险和挑战。因此，保持对国际贸易环境的敏感性，对于中国活动房屋行业的长远发展至关重要。

### 第三章 中国活动房屋市场运营效益分析

#### 一、 成本控制与盈利能力

在房地产业的持续发展中，活动房屋制造商面临着激烈的市场竞争和成本压力。为了实现可持续和高质量发展，这些制造商必须关注成本控制与盈利能力的提升。

在原材料采购方面，优化采购渠道是降低成本的关键。制造商应深入分析市场，寻找性价比高的供应商，同时建立严格的材料质量检测体系，确保采购的材料符合质量标准。这不仅有助于降低采购成本，还能避免因材料质量问题带来的额外损失。

提高生产效率是另一个重要途径。通过技术创新和设备升级，制造商可以改进生产工艺，减少生产过程中的浪费。流程优化也能显著提高生产效率，例如合理安排生产计划、优化生产布局等。这些措施能够有效降低生产成本，提升企业的盈利能力。

建立有效的成本控制机制同样至关重要。制造商应实施全面的预算管理，制定详细的成本预算和控制目标。同时，建立成本控制责任制，明确各部门的成本控制职责，形成全员参与的成本控制氛围。这有助于企业实现成本最小化，进一步提升盈利能力。

挖掘利润增长点也是提升企业盈利能力的重要手段。活动房屋市场中的新兴需求、定制化服务以及增值服务等都为企业提供了广阔的盈利空间。制造商应密切关注市场动态，把握客户需求变化，不断创新产品和服务，以满足市场的多样化需求，从而实现盈利能力的持续增长。

## 二、销售渠道与市场拓展

在当今日益竞争激烈的市场环境中，活动房屋企业为寻求持续增长，必须重视销售渠道的多元化与市场拓展的深度和广度。以下将详细分析企业在这两个方面的关键策略。

销售渠道的多元化不仅能提高企业的市场覆盖率，还能有效抵御单一渠道带来的风险。活动房屋企业可以积极利用线上电商平台，通过精细化的运营和营销推广，吸引更广泛的潜在客户群体。同时，线下实体店的建设与维护同样重要，它们不仅是品牌形象的展示窗口，也是与客户建立直接联系的重要桥梁。发展代理商渠道能够迅速拓展销售网络，特别是在地域市场较为分散的情况下，代理商的本地化优势能够帮助企业更好地融入当地市场。

市场细分与目标客户定位是企业制定营销策略的基础。活动房屋企业应根据产品的特点、市场需求以及竞争态势，对市场进行细致划分，并明确自身的目标客户群体。例如，针对不同收入层次、不同使用需求的消费者，企业应提供差异化的产品和服务，以满足他们的个性化需求。通过精准的市场定位，企业能够更有效地配置资源，提高营销活动的针对性和成效。

随着全球化的深入发展，国际市场为活动房屋企业提供了广阔的空间。企业可以通过出口贸易的方式，将产品销往海外市场，扩大销售规模。同时，有条件的企业还可以考虑在海外设立生产基地，以更好地融入当地市场，降低运营成本。然而，国际市场开拓也伴随着诸多挑战，如文化差异、政策法规限制等，因此企业需要做好充分的市场调研和风险评估。

客户关系管理是市场拓展过程中不可忽视的一环。建立完善的客户信息管理系统，能够帮助企业更好地了解客户需求，提供个性化的服务支持。同时，优质的售后服务不仅能够提升客户满意度，还能为企业赢得口碑传播的机会，进一步拓展市

场份额。因此，活动房屋企业应高度重视客户关系管理，将其作为提升市场竞争力的重要手段。

### 三、 客户服务与品牌建设

在当前竞争激烈的市场环境中，客户服务与品牌建设成为活动房屋企业持续发展的关键要素。为构建完善的客户服务体系，企业需从售前咨询、售中支持到售后服务各环节进行细致规划。售前阶段，通过提供专业的咨询服务，帮助客户明确需求并选择合适的产品方案；售中阶段，确保高效的项目管理和施工支持，以保障项目按时按质完成；售后服务则更侧重于快速响应客户需求，提供及时的维护与修复服务，从而全方位提升客户满意度。

品牌形象塑造是另一重要方面。企业应通过多渠道的品牌宣传，传递清晰一致的品牌形象和价值观。同时，产品质量的持续保证是品牌信誉的基石，只有高品质的产品才能赢得客户的长期信任。积极履行社会责任，参与公益活动，不仅有助于提升企业的社会形象，还能增强品牌的社会影响力。

针对市场对定制化活动房屋的需求增长，企业应灵活调整服务策略，提供个性化、差异化的服务方案。通过深入了解客户的特定需求和偏好，定制独特的产品设计和服务流程，以满足不同客户群体的多样化需求，从而提升市场竞争力。

重视客户反馈是实现持续改进和升级的关键。企业应建立有效的客户反馈收集机制，定期分析和评估客户意见，以发现问题并制定相应的改进措施。这种以客户为中心的持续改进理念，不仅能优化现有的产品和服务，还能为企业带来新的发展机遇。

### 四、 创新驱动与可持续发展

#### 技术创新与应用在活动房屋行业的深度体现

随着科技的不断进步，活动房屋行业正迎来技术创新的高潮。新材料的应用，如高强度、轻量化的复合材料，不仅提升了房屋的结构强度，还显著降低了整体重量，便于运输和安装。新工艺的引入，例如模块化设计与预制装配技术，大大提高了建造效率，缩短了建设周期，同时保证了工程质量。智能化技术更是成为行业发展的新引擎，通过集成智能家居系统，活动房屋实现了远程控制、能源管理、环境监测等先进功能，极大地提升了居住舒适度和能源使用效率。

#### 绿色环保理念在全生命周期的贯彻实践

面对日益严峻的环境挑战，活动房屋行业的企业正积极将绿色环保理念融入产品的全生命周期管理。在设计阶段，注重采用环保材料和节能设计，以降低对环境的影响；在生产过程中，通过优化工艺流程、提高资源利用效率，减少废弃物排放；在产品使用阶段，推广节能设备和可再生能源，降低能耗；在回收环节，建立完善的回收体系，实现材料的循环利用，从而在全生命周期中实现环境友好与可持续发展。

#### 人才培养与引进机制的构建与优化



人才是企业发展的核心资源。在活动房屋行业，企业正通过多元化的人才培养机制，如内部培训、外部研修、项目实践等方式，不断提升员工的专业技能和创新能力。同时，通过优化引进机制，如校园招聘、社会招聘、海外引才等渠道，吸引更多高素质人才加入，为企业的创新驱动和可持续发展注入新鲜血液和强大动力。

#### 战略规划与未来展望的明确与布局

在当前市场环境下，活动房屋行业的企业需紧密结合行业发展趋势，制定科学合理的战略规划。通过深入分析市场需求、竞争态势、技术进展等因素，明确未来发展方向和目标。同时，布局新兴市场和细分领域，拓展业务范围，提升市场竞争力。通过不断创新和优化管理，确保企业在激烈的市场竞争中保持领先地位，实现长期稳定的发展。

### 第四章 中国主要活动房屋企业分析

#### 一、 企业概况与市场份额

在活动房屋行业中，几家领军企业凭借其独特的优势和策略，稳固了各自的市场地位。这些企业通过多年的经验积累、技术创新及市场布局，不仅推动了行业的发展，也塑造了自身的品牌形象。

作为国内活动房屋行业的佼佼者，一家拥有超过十年行业经验的企业稳居行业前三。该企业以北京为总部，辐射全国，通过在多个城市设立的分支机构，构建了全面而高效的销售与服务体系。这种广泛的网络布局不仅提升了其市场响应速度，也为客户提供了更为便捷的服务体验。凭借深厚的行业积淀和强大的市场渗透力，该企业在竞争激烈的市场环境中脱颖而出，持续领跑行业。

另一家企业则以技术创新为核心竞争力，近年来在活动房屋领域取得了显著成果。该企业不断丰富产品线，推出了多种规格和用途的活动房屋，以满足市场的多样化需求。通过持续的技术研发投入和创新实践，该企业成功打破了传统技术的束缚，为行业带来了新的发展动力。其市场份额的逐年攀升，正是对其技术实力和市场策略的有力印证。

与此同时，专注于高端活动房屋市场的另一家企业也凭借其卓越的产品质量和定制化服务赢得了市场的广泛认可。该企业深谙高端客户的需求和品味，通过精湛的工艺和严苛的品质把控，打造出了一系列令人瞩目的高端产品。尽管在整体市场份额上相对较小，但在高端领域内，其品牌影响力却是不容小觑的。这种精准的市场定位和差异化的竞争策略，使得该企业在激烈的市场竞争中独树一帜。

#### 二、 产品线与服务特色

在活动房屋行业中，各企业基于自身的市场定位和技术实力，推出了各具特色的产品线与服务。以下是对几家代表性企业的产品线与服务特色的详细分析。

某企业凭借其全面的产品线，覆盖了从临时办公室、宿舍到仓储设施的全系列活动房屋。这种广泛的覆盖能力使得该企业能够满足不同行业和客户的多样化需求。在服务方面，该企业致力于提供一站式解决方案，包括设计、生产、运输

、安装及后期维护等全方位服务。这种服务模式不仅简化了客户的采购流程，还确保了活动房屋在使用过程中的稳定性和可靠性。通过整合产业链资源，该企业为客户提供了高效、便捷的整体解决方案，从而赢得了市场的广泛认可。

另一家企业则注重产品的环保性能和智能化应用。针对当前社会对绿色节能建筑的迫切需求，该企业推出了一系列绿色节能、智能控制的活动房屋产品。这些产品采用了先进的环保材料和节能技术，有效降低了能耗和碳排放，同时配备了智能控制系统，实现了对房屋环境的精准调控。该企业还提供定制化服务，根据不同客户的个性化需求进行量身定制，进一步提升了产品的市场竞争力。

还有一家企业以高品质材料和精湛工艺著称。该企业精选优质材料，通过严格的生产工艺和质量控制流程，打造出外观精美、耐用性强的活动房屋产品。在服务层面，该企业特别重视客户体验，提供了24小时客服支持。这意味着客户在使用过程中遇到任何问题，都能得到及时、专业的解决方案。这种贴心的服务模式不仅增强了客户对企业的信任感，也为企业树立了良好的品牌形象。

### 三、运营策略与市场表现

在当今竞争激烈的市场环境中，各企业为求得生存与发展，纷纷采取独特的运营策略以突显自身优势。这些策略不仅体现在企业内部的管理与技术创新上，更展现在市场开拓与品牌建设的外部活动中。本章节将深入分析几家代表性企业的运营策略及其市场表现，以期为读者提供行业内的洞见与参考。

企业A凭借其多元化运营策略，在国内外市场上均取得了显著成绩。该策略的核心在于不仅深耕国内既有市场，同时积极拓展海外新兴市场。为实现这一目标，企业A频繁参加国际展会，借此平台展示其最新产品与技术，有效提升了品牌的国际曝光度。通过建立完善的海外销售网络，企业A的产品得以迅速进入多个海外市场，满足不同国家与地区的消费者需求。这些举措共同促进了企业A的连续多年稳健增长，展现了其强大的市场适应能力与开拓精神。

技术创新与品牌建设是企业B运营策略中的两大支柱。该企业在研发投入上毫不吝啬，致力于推出具有自主知识产权的创新产品。这些产品不仅科技含量高，而且符合市场趋势，因而能够迅速占领市场先机。在品牌建设方面，企业B巧妙结合线上线下营销手段，如社交媒体宣传、线下体验店等，有效提升了品牌知名度与美誉度。这种全方位的市场推广策略使得企业B在特定领域内表现尤为突出，赢得了消费者与行业的广泛认可。

企业C则选择了高端定位作为其运营策略的核心。通过提供卓越的产品品质与周到的服务，企业C成功在高端活动房屋市场中占据了一席之地。该策略的关键在于精准的市场定位与差异化竞争策略的实施。企业C深入了解目标客户的需求与偏好，据此设计出独具特色的高端产品，从而在激烈的市场竞争中脱颖而出。尽管企业C的市场份额并非最大，但其高利润率与客户忠诚度却成为了其稳健发展的有力保障。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/767142124051010003>