

奇車之鑑

续集



24.305

2

责任编辑：张显

封面设计：金玲

封面题签：章林

《前车之鉴》续集

《Qianche Zhi Jian》Xuji

《前车之鉴》编辑组 编

黑龙江人民出版社出版

(哈尔滨市道里森林街42号)

黑龙江新华印刷厂印刷 黑龙江人民出版社发行

开本787×1092毫米1/32·印张6 12/16·字数148,000

1987年1月第1版

1987年1月第1次印刷

印数1— 68,000

统一书号：3093·369

定价：1.20元

出版说明

《前车之鉴》一书已于一九八四年编辑发行了一集，受到了读者的欢迎。《前车之鉴》续集是根据省委关于经打斗争“要认真总结典型案例，对广大党员、干部和群众进行政治思想教育、纪律和法制教育，使思想政治工作有骨有肉、有战斗力”的指示精神和应广大读者要求编辑的。本书选取了我省十个影响大、震动大、教育意义也大的典型经济犯罪案例，运用通讯、报告文学和特写等体裁，对这些严重经济犯罪活动的表现、手段和特点进行了揭露、剖析。这是一本很好的反面教材，能使人们从中吸取经验教训，增强拒腐防变能力。

在编辑过程中，对部分原稿作了删节和修改。由于时间仓促，水平有限，疏漏之处在所难免，敬请读者指正。

编者

一九八六年九月

目 录

冒牌财神落网记..... 真 言 1

黑 门

——记述沈平投机、诈骗活动 杨德三 24

山城魅影 万木春 80

步入深渊的足迹 刘浣宝 138

烟 案..... 王同经 曲春芳 159

华夏公司的真面目..... 黎元祥 181

一条充满邪恶的绝路..... 曲春芳 赵连城 188

一对年轻夫妇的自白..... 庆 声 195

从民政局长到人民的罪人..... 朴兴万 200

彦平落网记..... 庆 言 205

冒牌财神落网记

一九八五年五月的一天，一个从收容所里潜逃出来的诈骗犯，在筹划逃往南方的时候，被双鸭山市公安人员追捕归案。在押回收审所的路上，他不时地用恶狠狠的眼光扫视着周围，但是，从他那紧锁的双眉和紧闭的双唇中，流露出掩饰不住的绝望神情……。

此人，就是名噪一时的特大诈骗犯王胜利。他曾在短短的八个月里，与全国十来个省市的一些单位，签订了五十四份诈骗合同，价值一亿一千多万元，收取预付款一百二十多万元，他本人从中提取出现金和诈骗的财物折合人民币近二十五万元，其中被他挥霍了六万多元。这个罪行严重的人，骗术也并不高明，然而，他却能处处得手。有人说，这真是咄咄怪事；也有人说，或许那些有官僚主义和私心的实权人物，见怪不怪，自陷其乱吧……总之，众说纷纭，莫衷一是。那么，还是让我们看看案情吧！

无本起家

一九八四年四月初的一天，双鸭山市机械电子局门市部的营业室里，进来一个年方二十出头，身高一米七十多的不速之客。当这个着装时髦的小伙子，边端详着营业员边走近柜台时，营业员问：“您要买什么？”他客气地脱口而出：“请

把电视机说明书给我看看。”小伙子接过说明书后，摆出一付行家的神态，边看边摇头。阅后，要求借回去鉴别一下这种电视机是否先进？营业员没有同意，商店的女经理李双群也出面解释说：“一台电视机只附一份说明书，你拿走了，我们的商品就不好卖了，何况我们也不认识你。”小伙子鄙夷地一笑，慷慨地从手腕上摘下一块表，扔在柜台上：“把手表压在这儿，三天后我用说明书来抽。”顿时，营业员和女经理都有些愕然了。小伙子大摇大摆地拿走了说明书，营业员们议论纷纷：“真大方……”

第三天，这个小伙子果然又来到了门市部，用说明书抽回手表，不屑一看地戴在手腕上。小伙子的豪爽风度磁石般地吸引了经理和营业员，情不自禁地同他攀谈起来。小伙子口若悬河地对电视机的质量评价一番，进而又对门市部虚褒实贬一通，并自我炫耀地说：“我在南方有人，如果收我在你们这儿当名营业员，可以为商店采购大量的电器元件；我在市银行也有人，还能帮助搞些贷款……”真是无巧不成书，说者有心，听者有意，小伙子的一席话真的打动了商店经理的心。

原来这个名为双鸭山市机械电子局门市部，实际上是这个局下属晶体管厂安排待业青年的小商店。挂上和启用局门市部的招牌和公章，原为上一年局里在此搞了一次产品展销，后来仍然沿用，不外乎图个牌子亮点，好做生意而已。不过，因这个小商店经营品种少，质次价高，又缺少资金，全店十几个青年正在为生意萧条，勉强维持开支的局面而发愁。苦无良策的门市部经理李双群，听了小伙子的一番话，兴奋地对他说道：“那可真不错，你真是雪中送炭啊。我同意你来我们店，后天，我领你去见我们厂长，向他推荐推荐。”

两天后，服装考究的小伙子在李经理的陪同下，会见了晶体管厂厂长王廷会。这位厂长事先听了李经理绘声绘色的介绍，已生好感。当面又问小伙子：“你若跑外三个月，能给商店挣多少钱？”小伙子不假思索地表示：“至少一万五到三万元。”王厂长听了高兴地说：“那好，你要能为商店挣到钱，我就把商店承包给你，以后在机械局再给你解决正式工作。”同时，暗示小伙子，承包后有了利润要有所表示，李经理也当场拜托小伙子给她弄台彩电。小伙子心领神会，慨然许诺。经过见面后的短促交谈，王厂长也认为这小伙子是块招财进宝的招牌。于是，他自以为是个有见识的“伯乐”，取消一切考核手续，当即拍板，决定招聘这个小伙子为门市部的经理，并且在协议书上注明，由这个小伙子投资一万元，盈利部分对半分。至于此人的简历和身世，也被有企业自主权的厂长王廷会简化到无须过问的地步。原经理李双群从此让“贤”，毛遂自荐者走马上任了。

原来，这个新经理就是王胜利。他少年时，爹死娘改嫁，家境贫寒，仅读了一年半书，从十岁到十五岁，一直以放羊为生。生活的困窘和十年动乱的不幸，本来使他倍尝人世的艰辛；但他在怨恨命运之余，却消极地把耳闻目睹到的说假话、冷酷无情和关系学当成了人生的真谛，慢慢地玩世不恭起来。他在采石场、打棉厂当临时工期间，增添了油嘴滑舌、见机行事的本事。特别是在结婚成家以后，他对彩电、收录机、电冰箱等高档商品，产生了强烈的物质占有欲。深感到靠正常的经济收入难以如愿，还是经商捞外快，赚大钱来的实惠。

王胜利确定了这条人生道路之后，曾凭其伎俩被双鸭山市文化局南山青年商店聘为副经理。时隔不久，当他确认

那里无法施展其捞钱伎俩时，便思谋着进身市机械电子局门市部的招数。他本无一举成为经理的奢望，殊不知天作良缘，事实进一步验证了他所悟出的“不说假话办不成大事”的哲理，他志得意满地决心大干一场。

王胜利为了一箭双雕，既兑现“协议”中的进店投资，又筹措出外经商的费用，以振兴门市部为名，暗中托人从银行办理贷款。首先，他在银行里物色了一个对象。为了能接触和打通这个人，王胜利在老朋友、市评剧团演员白太华面前演了一场戏：“太华，我找到了一条能买三百台彩电的路子，只是现在店里资金太少，搞不成这批货。如果你能帮我和银行里的干事佟淑琴联系上，求她使使劲，贷出几万元钱来，事成之后，那咱哥们就有钱花了……”白太华见有利可图，又想到他只凭几句话就当上一个商店经理的例证，完全相信王胜利的胡诌，高兴地说：“我和佟淑琴的爱人李索元关系很好，我领你去见见他，怎么样？”“行，行。”王胜利不失时机地满口回答，因为他早就掌握了他们之间的关系。

这一天，白太华邀了市群众艺术馆的原副馆长李索元与王胜利见了面。酒桌上，王胜利频频为李馆长和白太华敬酒，而他自己却一点也没喝。李、白二人虽然见过世面，但此时此刻对这个年轻的商店经理毕恭毕敬地盛情款待，也觉得很有兴味。酒至三巡，王胜利以目暗示白太华说明会见之意，白太华便直接相求。李索元很有气魄地说：“没问题，你嫂子听我的，回去跟她说一声，保险能办，你再找个担保单位吧。”

王胜利在工商银行里拉上了这条线后，立即又找到人民医院大夫胡克明，求他给联系个担保单位。胡克明说：“担保单位我能找，只是我还想贷点款用呢！”王胜利一怔：这

分明是索人情。便圆滑地说：“你用钱还用自己去贷款？那太不合算了，你帮我贷出款，我借你一千元，什么时候有什么时候还，利息由我承担。”胡克明见王胜利是个“响鼓不用重槌”的明白人，随即欣然同意帮忙。

受此有利可图的托付，胡克明不敢怠慢，立刻去求他父亲的老部下、林业局供销科科长王国军。王科长毫不迟疑地出具了担保手续。

至此，只差接收贷款的单位了。王胜利想，不能用自己商店的名义，否则用贷款冒充投资一万元就露馅了。但他急中生智，想到他以前工作过并早就想贷款的市文化局南山青年商店。于是，他找到原来的商店经理之后，提出为其贷款三万元，自己用一万元，另外两万元借给南山商店。正求之不得的南山商店经理，对这样意外的好事，喜不自胜。四月三十日，王胜利稳操胜券地以市文化局南山商店的名义，从市工商银行贷款三万元。又开出一万元钱的支票交给市机械电子局门市部，大言不惭地谎称是自己的钱，作为进店的投资。

王胜利以个人的投资的名义转到这个小商店一万元资金，不仅使十几名营业员惊诧、折服，也增添了信赖感。有的说：“这小伙子真是说到办到，有两下子”；有的猜：“一笔投资就一万元，看来是个超万元户了”；有的想：“这么肯花本钱来承包商店，没有办不好的”。总之，短短的几天间，王胜利就被这个小店的职工视为“财神”，认为小店从此会获得“生机”，也带来了“希望”。

但是，王胜利并不是为了满足于耳闻目睹到的这些赞誉，在他当经理的半个月后，便着手外出办货的准备工作。他首先想到了要有一个象样的身份证。谁去办呢？他看副经

理李双群熟人多，又是一副热心肠，便把这个任务交给了她，并做了一些为了商店如何造假的嘱咐。李双群把小商店的生意兴隆当成唯一的目的，不在乎采取什么手段。因此，竟作为一件美差，欣然地从门市部开了一张介绍信，带上王胜利的免冠照片，经请示晶体管副厂长金高炬同意，换了厂子的介绍信。随即又到局里加盖一个公章，最后到市劳动局为其办了一个伪称籍贯为“上海”的工作证。并在工作单位名称一栏里，省略了“晶体管厂门市部”七个字，只写了“双鸭山市机械电子局”。经这一省略，与职务一栏里的“经理”二字一结合，就使王胜利冠上了“双鸭山市机械电子局经理的头衔。”

王胜利自我精心地“加冕”成功后，开始寻找去南方的门路。当王胜利又与热心的市评剧团演员白太华谈起南行意图时，无利不起早的白太华因深知岳父的追求，立即将岳父、市果品公司已退休的采购员李化敏介绍给王胜利。李化敏说：“南方有人来信说，有五百台彩电，货到手后，每台给我五十元好处费，我就去。”

王胜利粗略地一算，诡谲地说：“如能及时到货，每台彩电我给你八十元好处费。”

李化敏对王胜利的慷慨，喜出望外，不但愿意陪同其前行，还请市蔬菜公司退休采购员果玉香为其与福州市闽江饭店新技术开发公司经理牵线搭桥，写了一封推荐信。

在这些准备工作就绪后，王胜利又在门市部开出了空白介绍信，连同订货单和两套合同章带在身上，安排了随时前去接应的人员，便与李化敏开始了南方之行。

“财神”南下

一九八四年六月的一天，福州车站检票口的人流中走出一老一少的两个北方人，这就是王胜利和李化敏。他俩着装虽然都很考究，但年老的满身重负，还得跑前跑后；年轻的却轻装漫步，还不时地指手划脚。因为按预谋：一个是局领导，一个充当的是业务员角色。

在李化敏恭敬周到的陪同下，王胜利来到了闽江饭店，找到了新技术开发公司经理李鳞培。李鳞培刚从李化敏手里接过果玉香的推荐信，李化敏就一本正经地介绍说：“这是我们双鸭山市机械电子局的总经理王胜利同志”。王胜利随即客气地补上一句：“初到贵地，请多关照。”并以目示意李化敏将随身带来的四斤木耳、六瓶“佳汾”酒奉上。

当李鳞培的目光由果玉香的信上移到礼品上时，颇具社交手段的王胜利，话题一转：“一点东北土产，是老果让捎来的，请别见外。”李鳞培见利则喜，连说“不必客气，不必客气。”于是，王胜利和李化敏也随之从容地住进了豪华的十七层闽江饭店。

这座主要供外宾和海外华侨来榕城下榻的饭店，宿费也是昂贵的，高级房间一宿收费三百多元。好在高间客满，王胜利两人又不是巨商大贾，便住进了一宿费用二十五元的九楼一个房间。

落脚后，王胜利出于人地两生，不便施展骗术，只好入地先问俗，整天出入商店、货栈，到处乱窜。几天间，当他熟悉了这座城市的环境，又确认有些人很讲势利、关系的弱点后，不再放弃旅店和街头的任何一次闲聊的机会。公开声

言自己是上海人，现任双鸭山市机械电子局经理。此番来南方，是想搞联营，做大买卖的。同时也贬斥一些人没有气魄，缺乏开拓精神。一次，他和李鳞培交谈，李鳞培询问王胜利：“你作为一个局的经理，来南方的主要目的是什么？”王胜利从容地说：“我想以门市部的名义搞点联营，给我们双鸭山机械电子业开个先例。”李鳞培又问：“你们门市部有多少人和多少资金？”王胜利胡诌道：“门市部资金有七、八十万元，人不多，就五十几名”。

李鳞培觉得这个经理的来头确实不小，决定介绍他先到福州市鼓楼区工业经理部与经理黄玉英洽谈。几天后，王胜利带着冒牌业务员李化敏与黄玉英见面了。双方略经寒暄转入正题后，王胜利以守为攻，先听对方的打算。当他听到这个单位正在为彩电、摩托车和钢材找赚钱的销路时，立刻转守为攻，云遮雾罩地吹嘘说：“我是福建省委书记项南的外甥，我可以帮你解决销路问题。”

这个黄经理自以为很有交际经验，凭着李鳞培的介绍和交谈中的观察，又想使本单位通过不正当渠道搞来的彩电等货物早点出手，于是当机立断，与貌似慷慨热心的王胜利拟定起合同来。有趣的是，在黄玉英经理让王总经理签字时，王胜利拿出笔来装着就要签字的样子，当笔尖将落到纸上时，旋即又停下了。他又以十分慎重的姿态摇了摇头，接着收回了笔说：“让我回去再考虑一下，明天再答复你。”本来王胜利怕签字时露了自己不识几个大字，也不会签字的真相，结果在黄经理的眼里，反而增添了份量，感到这位年轻的总经理的确不凡。

翌日，王胜利果然摆出了大干部的派头，由所谓的业务员李化敏代替他与鼓楼区工业经理部签订了七份合同，金

额为三十三万元。这笔交易达成后，王胜利为了骗取更多人的信任，利用此事做幌子，在与其它人接触时，竟采取了一种近乎中伤自己名声的骗术：诡称古楼工业区经理部的黄玉英经理是他父亲的姘头！正常的人，也许很难理解这种行径。不过，在一些追逐钱财者的心中，何止确信王胜利与黄经理关系非同一般，有的还很羡慕王胜利真走运，有一位“好爸爸”。

这时的王胜利，虽然在闽江饭店内外已成为令人关注的能人，但在没有引来上钩者之前，还得主动寻找“猎物”。有一天，王胜利在闽江宾馆闲逛，偶然在一个人打电话期间获悉：上钢三厂在杭州西湖宾馆将开一次全国性定货会议。言者无心，听者有意。王胜利回到自己的客房里，经过一番谋划，决定前去闯一闯。当天他就乘飞机从福州赴上海，又转乘火车赶往杭州。

乍到杭州的王胜利，真想逛一逛，以饱眼福。但为了尽快弄到钢材赚大钱，他匆匆来到了西湖宾馆。西湖宾馆的门卫检查很严，王胜利用手摸了摸兜里的工作证，轻轻地摇了摇头。他知道，没有会议证，如果被挡回来就更不好办了。他一边想，一边在宾馆门前徘徊。正在他搜肠刮肚地琢磨办法的时候，几辆出入无阻的高级轿车给他带来了灵感。他两手轻轻一拍：“真是天无绝人之路，好造化。”他转身就去寻找出租汽车。当他租到一辆高级轿车时，张口便说：“我要立即去西湖宾馆开会。”果然，汽车司机驾驶着的这辆轿车，径直开进了西湖宾馆。

此时，正值午间休会，王胜利怀着“大官好见”的念头，决定拜会会议负责人。经过向一位工作人员询问，得知筹备这次会议的领导是上钢三厂的王处长时，就立刻按照工作人

员的指点奔向王处长的休息室。他毫不犹豫地轻轻敲了三下门，便被“请”了进去。来到王处长面前，他一边敬烟，一边坦然地作了自我介绍。然后简捷地说明来意：“我们双鸭山是新兴的工业煤城，此行是专程前来求援的，我到上海去，听说您到这里来主持召开钢材分配会议，就又赶到这里来，打扰你了。”这么年轻的局级经理，言谈如此利落，很受王处长的赏识。为了显示一下自己有权有派，这位处长开口就说：“为了工作，谈不上打扰。我们是出钢材的吗，怎么也不能让你从北方白来一趟。现在我手里钢材什么规格都有，而且是国家调拨价，只是一吨钢材要搭配一吨不锈钢板”。王胜利暗自高兴，为了进一步取得好感和信任，恭顺地说：“那太感谢老前辈了，看来我是处处遇贵人。今天晚上我再挂个长途，与市里有关领导沟通一下，明天再定。”一席短促交谈过后，在王处长的关照下，王“经理”竟意外地于当天在西湖宾馆下榻了。

晚间，王胜利真的要了个长途电话，但不是双鸭山，而是福州。在电话里，他欣喜地告诉他的“业务员”李鳞培，他在杭州见到了在上钢三厂工作的“姨父”，正在这里开钢材分配会议，问李鳞培要不要。李鳞培听到这一消息，如获至宝，岂有不要之理，兴冲冲地和王胜利商定了购货数量。第二天，王胜利象找一位熟人一样再次见到王处长，并转达了“家里领导的感谢”之意，很快就签订了一份由上钢三厂为供方，双鸭山机械电子局门市部为购方的罗纹钢、盘圆等规格的钢材三百吨，外加不锈钢板三百吨的合同。不过，这次签订合同也没有难住不会写字的王胜利，他又借故不当场落笔，偷偷地求一名服务员代笔，帮他度过了这小小的难关。

王胜利欣喜若狂地得到这份钢材合同之后，竭力控制着

感情的冲动，但在夜幕降临，躺在松软的沙发床上时，却辗转反侧地失眠了。他想，这些钢材的实用价值远比其本身的价值不知要高多少倍，怎样利用这种价值来抬高自己的身价并获取更多的猎物呢？时针早已越过子夜时晨，当一个鬼主意终于跳入脑海后，他带着得意的笑靥昏昏入睡了。

翌日上午，他声言立即返回双鸭山，实际是先到上海买了一些高级香烟和名酒返回了福州。这时的王胜利，与初到福州的他，完全成了另外一个人，俨然是一个百万富翁。他几次借机会让人见识货真价实的六百吨钢材合同，再加上无止境的吹嘘，使那些想捞钱的人，真的把他看成了北方来的“财神”。一时间，王胜利成了令人瞩目的人物。他携同李化敏，今天赴宴请，明天搞答谢；吸的是高档烟，喝的是名牌酒，整日忙得不可开交。为了应付局面，王胜利又给双鸭山去电话，把冯建华调来福州作帮办，让李化敏负责后勤。自己又单独包租了一套房间，出入乘坐皇冠轿车。王胜利感到还不够气派，又让人花钱雇了个二十岁年轻貌美的私人女秘书，白天随着王胜利联系“业务”，夜间陪他寻欢作乐。这件事轰动了闽江饭店。有人称赞他“年轻有为，不同凡人”，倍受青睐。

初到福州那些日子，王胜利常为缺少施展自己“才能”的机会而感到苦恼，如今他手里有了张“王牌”——钢材合同，却一反好高谈阔论的常态，有意寡言少语，给人一种深奥莫测的感觉，连一向为王胜利所求的李鳞培也搞不清他的虚实了。在一次交谈中，李鳞培问王胜利：“王总经理，你是真人不露相啊，请问你除了在上钢三厂的姨父外，还有什么人给你帮忙？”王胜利先客气地说没什么人帮忙，然后故弄玄虚地说：“李经理，我老实告诉你，我刚到社会，没有什么经验和

本事，还不是全靠老子过活。”李鳞培一怔：“那你家父是？”“啊，我父亲是广东省进出口贸易总公司的经理。”王胜利说到这里，停顿了一下，他怕李鳞培往下细问，忙把话头岔开：“年岁大了，没几年干头了，还是我姨父偏爱我，有求必应。”接着又把话题一转，略有感慨地说：“说实在的，我这次南方之行，订点货不是主业。我的本意是想搞点联营，做点大买卖……”这一席话使李鳞培信以为真，顿生参加联营捞点好处的念头，但又感到资金不足，便提出多家联营。王胜利装出一副慎重考虑的样子，过了一会儿才煞有介事地答应了李鳞培。事后，李鳞培积极地与福建省古田县外经委联系，请他们参加联营。

一天，在李鳞培的安排下，古田县外经委的两位负责人叶朝良和林启昌来见王胜利。三方坐在一起洽谈，叶朝良问王胜利：“请问王总经理，您的货源是双鸭山吗？”“哪里，哪里”，王胜利神态逼真地说：“我们双鸭山除了木材、煤炭、山珍品之外，没什么紧俏产品，但却是一个难得的消费市场，所以，货物主要靠我父亲从广东省进出口贸易总公司给搞。”叶朝良听说王胜利的父亲在广东，顺手从提兜里拿出一张省进出口贸易总公司经理王洪业的名片，继续问：“你父亲是叫王洪业吗？”这意外的情景，不免使王胜利心头一惊：“难道他认识？不可能，即使认识也不一定相交很深……”想到这里，他镇静地探询一句：“叶先生，你认识我父亲？”叶朝良连连摇头，但仍不解地追问：“你父亲在广东，你怎么到黑龙江去了？”王胜利对此早有预料，事前就编好了一套谎言。他用深有感触的语调说：“那得感谢党的现行政策了，我父亲原是南下干部，后来留在南方，还出国一段时间，前几年才回到广东定居的。我母亲为他在文革中遭受株连，带我到东北吃尽了苦头。父

亲被平反昭雪后，通过我上海的姨父找到我们母子时，我当时都不认识了。”说到这里，王胜利装出一副不胜伤感的样子。叶朝良信以为真，对他还产生了同情感，当场表示愿意与王胜利缔结联营协议。宴会后，立即赶回了古田，向县委领导作了汇报。

原来古田县是个穷山区，自实行搞活经济政策以来，县领导一心想与外地搞点联营，以便迅速打开发展本县经济的局面。而闽江饭店新技术开发公司，是福建省成为特区后对外开放的一个试点单位，经理李鳞培急功好利，也正想抓点货。恰逢王胜利这个北方“财神”的出现，被他们认作是不可多得的良机。殊不知，乘虚而入的王胜利并非他们希冀的“摇钱树”。

夏日的一天，王胜利在李鳞培的陪同下，乘着皇冠轿车从福州市来到古田县。县委李书记、县政府办公室张主任、县外经委叶、林二位主任，还有县银行王行长等十余人亲自出门迎接，以示对这位年轻“总经理”的欢迎和重视。在三方落座洽谈时，王胜利满面春风，侃侃而谈，保证货源充足，及时供货。李鳞培也及时插空吹捧。于是三家决定成立联营公司，达成了联营协议：由双鸭山市机械电子局门市部组织货源；古田县外经委、闽江饭店新技术开发公司两家负责筹集资金五十万元。并按照王胜利的要求，将集资款汇到福州市古楼区工业经理部帐面。

数日之后，王胜利又单独与古田县外经委叶朝良主任说：“我手中还有一批彩电、显像管等货物，不想和闽江饭店联营，愿和你们古田县外经委单独两家联营，这样利润分成能多一些。”叶朝良对王胜利的意外“惠顾”受宠若惊，感到这是对他们的莫大关照和恩惠，唯恐失去赚钱的机会，不问青红皂