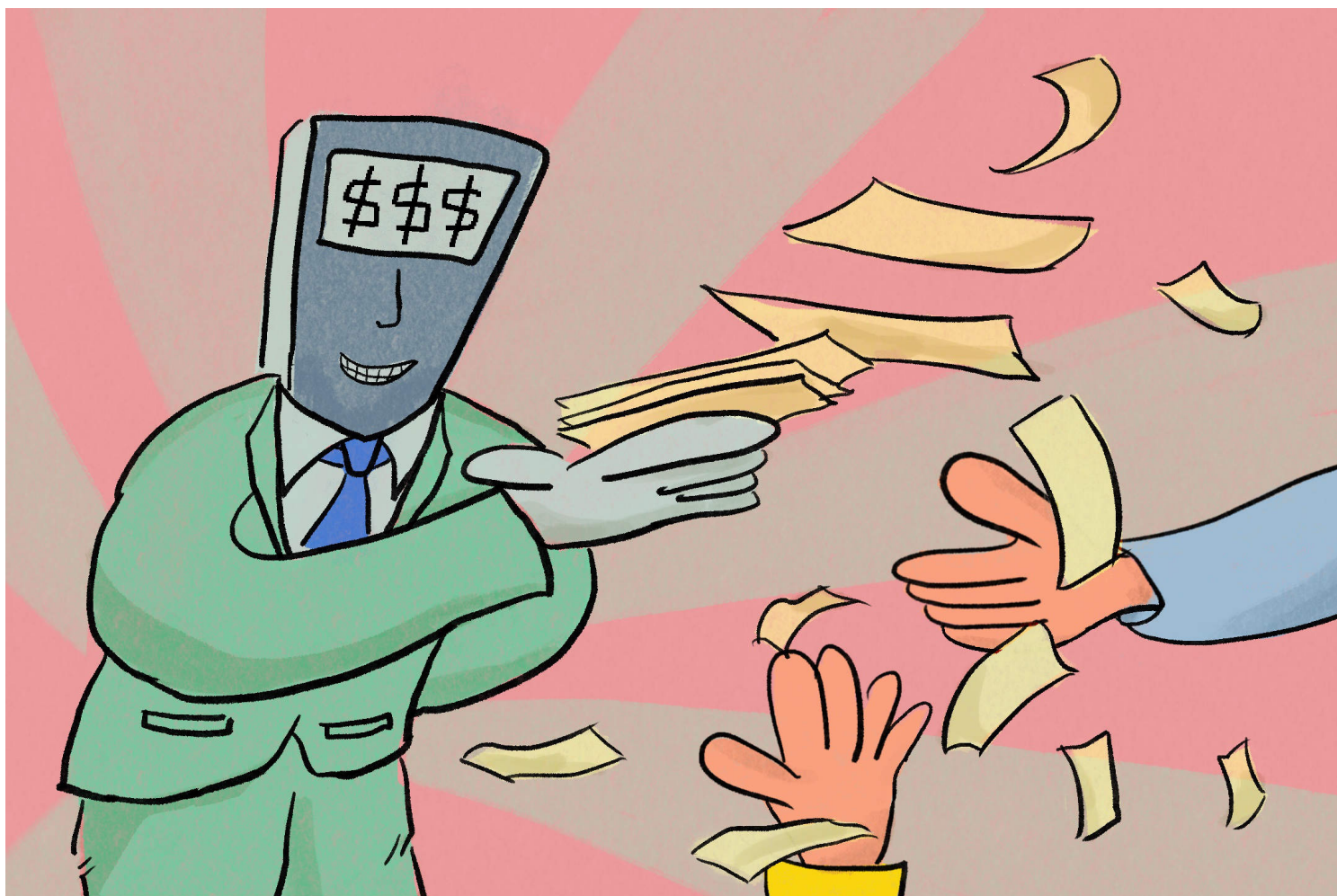


香港 深度

“财仔”贷款主任自白：我每天放债，是否在作恶害人？

我们作为贷款主任，每天评判客人可以承担多少，进而引诱、鼓励他们借钱；既复制了社会的不平等，也构成社会的不平等。



特约撰稿人 T. K. Yeung 发自香港 | 2021-10-27

财仔 金融 财务公司 打工人 香港 职业

恶形恶相，贪得无厌，收数时粗口烂舌，塞匙孔、淋“红油”（红色油漆），甚至逼人跳楼——因黑社会电影盛行而得名。一手江湖起家搞“财仔”的财务公司，很多老板在这些公司任职，这些财务公司就是帮人

影盛行的缘故，在香港提起俗称“财仔”的财务公司，很多人都有这些可怕印象，认为财务公司就是欺人太甚的“吸血鬼”。

毕业后，我也是带著这副有色眼镜、半推半就地入行财务界。殊不知，以上情形只是行业害群之马所为，大部分客人在财务公司的借贷经验，都不是这么刀光剑影、打打杀杀。借贷这个行业，甚至可以说和一般的零售金融行业无异。

身为财务公司贷款主任的我，以下将讲述真实的“财仔”经验，一方面以平常心的角度呈现放债这个古老行业，在今日的香港究竟是怎么回事，另一方面也Follow the Money，从放债行业的角度观照香港社会的日常秩序，看看这个行业如何依附在消费主义和社会贫穷之中，映照并生产香港社会的繁荣和欲望、贫穷和焦虑。在蚂蚁金服上市折戟后，中国大陆对消费贷款的关注随之加强，香港财务公司的行内人经历，或者也可以丰富读者对消费金融的认识。

香港是一个借钱之都

香港是国际金融中心，上市融资样样彪炳——这是很多人认知的香港金融，一个高端、体面和聚集大量财富的金钱世界。然而，香港也存在另一个金融世界，一个更加日常但又更加隐蔽的世界，那就是财务公司所在的消费贷款行业。

入财务界之前我听过一句话，“生不入财仔，死不入地狱”，以为借钱是走投无路的选择。但慢慢发现，原来很多人“好人好者”（品格正常）都会借钱周转，这个市场是非常广阔的。究竟有几大？我先讲一下行业的整体景观。

现时，全港提供私人贷款的包括银行和财务公司，两者合共批出952亿港元贷款，当中涉及近40万顾客——即每14位成年港人（指18-70岁），就有一人结欠约25万元的私人贷款债务，可见债仔“总有一个在左近”。当中，如以金额计算，私人贷款的市场是银行和财务公司约“七三开”，前者贷款总额大，后者则市场参与者多。过去十年，财务公司的数量增速惊人，由2011年的829间急速膨胀到今年的2513间（根据央行数字，全中国也只有6686家小额贷款公司）。就算在社会运动和疫情的双重夹击下，财务公司的数量仍有上升，近乎每个月都有新的财务公司落成营业。因此，你总会听过财务公司的Cold Call，当你行街上网开电视，亦总会看到财务公司的广告——财务公司是香港广告行业的最大客户之一。

在芸芸的财务公司中，“本地姜”并非独大，而是港资、日资、中资、韩资和东南亚资本百家齐放，当中更不乏大财团、上市公司和科技公司。究其原因，大概是因为低息环境下环球“闲置资金”要找出路，而在香港开“财仔”门槛低、需求大、毛利高。根据法例，尽管财务公司是香港金融体系的一部分，但官府对“财仔”的监管相对宽松松，公司没资本要求，董事无需专业人士，基本上只要支付一万元申请放债人牌照、满足借贷实际年利率不超过60%的要求即可。而和邻近地区相比，香港一方面“封顶”的年利率相当高（中国

大陆上限15.4%；日本和台湾则为20%），另一方面经济发展水平高、失业率低，各位债仔延迟还款比例近乎全球最低（2021年第二季度严重逾期还款率只有0.38%，即每100元有0.38元是坏帐），造就香港借贷行业蓬勃发展，成为名副其实的“借钱之都”。

香港私人贷款市场概览



私人贷款总结余	\$95,200,000,000
私人贷款帐户数目	565,900 个
私人贷款用户人数	391,300 人
平均每人贷款结余	\$245,900
按贷款金额计算的逾期还款率（超过 60 日）	0.38%

注：环联信贷报告只统计环联会员的信贷资料，即只包括银行和一二线财务公司
资料来源：环联《2021年第二季信贷行业分析报告》

“财仔”的店面和权力结构

在众多间财务公司里，我是在一线“大财”打滚，即是那种规模大，审批相对正规、有多间分行的财务公司。一线“大财”的店面和小型银行类似，有坐台柜位，有落地玻璃，男的打呔著“老西”（西装），女的戴丝巾著套裙，入门会跟你亲切打招呼，绝对不会有“拎住枝枪迫你”（拿著枪强迫你）借钱的感觉。

不过，“财仔”毕竟不是银行，借钱客人未必想人知、想人见，于是很多财务公司都在门外安装磨砂玻璃，而“财仔”除了开在商场和地铺之外，还喜欢租用商厦、楼上铺，方便保护客人私隐。当然，不是所有商场业主都欢迎“财仔”，担心有碍观瞻影响商场形象和租值，所以“财仔”多在中低端的商场开铺。而和好多行业一样，“财仔”行家亦常常聚群营业，因此街头、商场一角，商厦数层，常常都一连被数间“财仔”占据争

客。

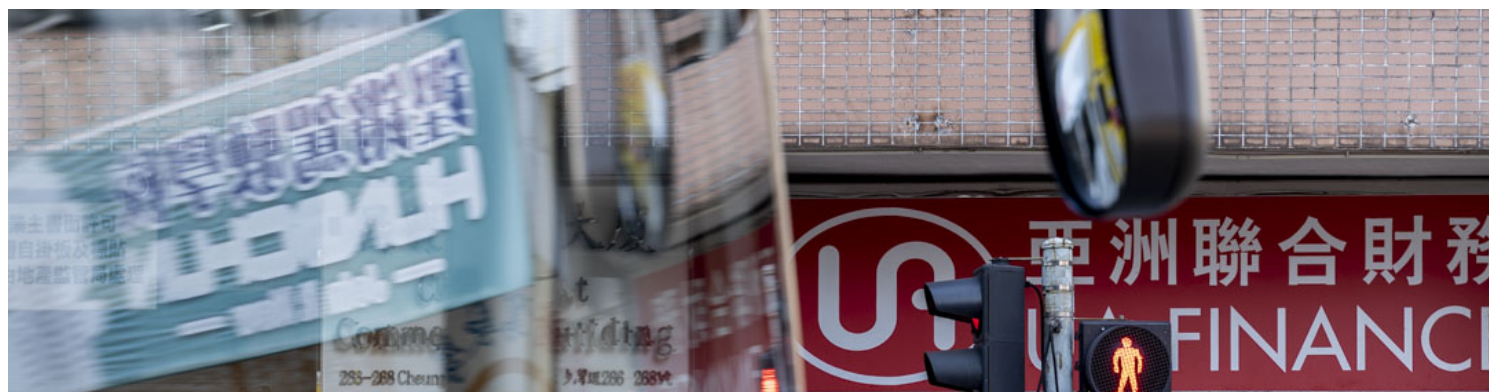
同银行类似，大间的“财仔”分前店后庭。后庭包括市场推广、债务管理、人力资源、会计审计、IT系统等各种后勤部门，前线则专责“跑数”（争取营业额）做生意，推高营业额。在“财仔”的世界，前线销售员工和收数部门是最有“牙力”的两个部门。原因无他，前线员工冲锋陷阵，收数部门“守尾门”追烂帐，两者都关乎公司业绩大事，各位员工有没得加人工、分花红都看这两大部门的表现，自然说话都大声一点。

上流社会的堕落，底层社会的不幸

我入行首先从客户服务代表做起，后来升至高级贷款主任，但实际的工作内容大同小异。须知道，前线员工无论叫“理财专员”、“客户服务代表”、“信贷主任”还是“贷款专员”，无论是职场新丁还是高级经理，本质上都是要“跑数”的“sell屎”（Sales，销售员），当中销售的产品主要是私人贷款（personal loan，行内称P Loan）。

这种贷款全称是“个人无抵押消费贷款”。顾名思义，借贷人是以“个人”而非“公司”为单位；无抵押则指财务机构批出贷款全凭“信”字，不像借贷买楼买车一般抵押实物，还不到钱就变卖抵押品，因此利率比抵押贷款高。至于贷款用途，私人贷款类似信用卡，一般来说是消费性质而不是商业和生产用途的。通常，债仔借的P Loan是“私人分期贷款”，即他们拿了一笔钱后，须在限定期间内每月供款固定的金额。

打开门口做生意，“财仔”的客人三山五岳、富贵贫贱都有，有人“身光颈靓”，有人“烂身烂势”，从大专学生、家庭主妇、地盘大叔、外籍佣工、市井小民，到律师、医生、专业人士、上市公司主席、社会名流一应俱全。他们的共同点只有一个，就是“等钱使”（急著用钱）。为什么他们“等钱使”？背后的缘由可谓千奇百趣，总之都离不开人的“需要”和“欲望”，常见的用途包括买手提电话名牌袋、充大头炫富、清还卡数、赌波赌马、红白二事、结婚生仔、家居装修、旅游Staycation、医药费、交税、交学费、投资、接济朋友、游戏课金、粮尾干塘、老板拖粮、收入时高时低（如地产、保险经纪）等等等等。在很大程度上来说，有钱人因挥霍无度、过度消费而借钱，基层市民则因囊中羞涩而借贷应付生活所需。因此在“财仔”的世界，上流社会的堕落，底层社会的不幸，你常常都会见到。





UA亚洲联合财务。摄：林振东/端传媒

值得一提的是，人们来借钱，背后的原因常常紧随社会脉搏。在近年股票市场高歌猛进的热潮下，越来越多投资新丁都来借钱投资入货，当中不乏家庭主妇、地盘工人和大专学生。经历2019年社会运动和2020年新冠肺炎，部份行业的从业员明显受到较大影响，前来借钱应急，比如空姐空少、导游、专做内地客的保险经纪、健身教练、电影行业从业员等。而国安法掀起香港移民潮，也有很多家长借钱予子女出外升学，甚至申请私人贷款应付移民费用。

很多人或认为，财务公司行业在经济逆境时一定生意兴隆，这两年来借钱金额一定急升，但这实在是世人的误会。事实上，私人贷款跟整体的消费环境挂钩，在经济不好、失业率高企的情况下，债仔就会勒紧钱包，不会大手大脚借钱消费，尤其当关口不通时，更少了很多人借钱出外吃喝玩乐。就算有很多人申请贷款，财务公司衡量风险，也不敢冒然借贷。因此整体来说，这两年私人贷款行业的上升势头有所放缓。更不利的是，很多债仔因就业不足、失业而欠款和申请个人破产，造成坏帐率节节上升。在2020全年，就有近8700宗个人破产申请，创四年新高；在2021年首七个月，亦有近4400宗个人破产申请。在情况最差的时候，我就屡屡面对上班开不了单，旧客拖欠破产这种外忧内患的处境，压力不可称不大。

借钱的三层地狱

有人或会问，为什么这些债仔不堂堂正正去银行借钱，而非要到财务公司呢？这牵涉借钱世界的三层地狱——债仔也分三六九等，优质债仔去银行，中等去财仔，下等则找“大耳窿”。

一般人借钱周转都找银行，因为银行利息低（一般为3%-4%）、监管严，服务专业正规。但银行嘛，资金取自广大市民的存款，本质上是帮存户保管金钱，放债自然谨慎很多。因此，银行必然嫌贫爱富，帮富不帮穷又要求多多，客人要信贷纪录良好、收入稳定、文件齐全才可招呼。从申请到现金到手，银行动辄要

位居中层的财务公司则不同，借款的资金来自投资者（当然也有一大部份来自银行），官府监管不严，因此风险胃纳（risk appetite，愿意接受之风险程度）更大，可以专门做银行做不了的“次级”贷款。就算客人信贷纪录不佳、高负债、没足够证明文件，财务公司一般都可快速批出一定金额的贷款，只是利息较高平衡风险（介乎10%-50%）。因此，我平常招呼的客人要不是一些原本向银行借钱，但“个底花咗”（即信贷纪录有瑕疵），要不就是一些银行看不上的客人，比如菲律宾和印尼外佣、新移民、家庭主妇、地盘佬、厨房佬、凤姐（性工作者）、快递小哥和自雇人士等“无正式收入”人士。

财仔再下一级，就是三线财务和“大耳窿”（高利贷）。他们游走在法律边缘，借钱首先收取昂贵的手续费，然后债仔每7日就还款一次，一旦迟还就“利滚利”（但法律规定财务公司禁止“复利”），最后收取的利息很有可能高过法定的60%。除了利率高昂之外，据闻借这种“大耳窿”的债仔，尊严亦受侵犯，职员的脸色不会好看，债仔在申请贷款时更要交出电话予对方翻阅，并即场开喇叭（扩音）打给最常联络的朋友家人，以此确认你至亲的身份并抄低电话。这样的话，“行动组”之后就能在贷款迟交时追数。去到这个地步，债仔基本上已泥足深陷，难以翻身。



邦民日本财务。摄：林振东/端传媒

表面是借贷，实质是对赌

在借钱金字塔第二层工作的我，每天返工就是招呼中等的“债仔”，尽可能在控制坏帐的情况下做最多的贷款。更进一步，我们还要控制客人的信贷，既要避免客人“从良”（改善信贷状况）成为“优质债仔”，也不能盲目推高债仔的借贷额，一路堕落到跌入“大耳窿”无间地狱——两者都意味著客户流失。

那么，究竟应不应该借钱给“次级”客人，又应该借多少钱给眼前的陌生人？这实际上是一步一惊心的过程。正所谓“凭自己本事借钱为什么要还呀”，眼前的陌生人可以伪造文件、借出超出自身负担的钱，或是借钱到手后就变“老赖”，甚至直接申请破产，造成公司的total loss。

因此，我们要尽责审批，准确判断客人的“质素”，确保借出去的钱可以连本带利赚收回。这个过程，说好听点叫“投资”，不好听点叫“对赌”，本质上是拿口袋的金钱下注。个中关键，就看你有多认识你的客人（行内称KYC，Know Your Customer）。

这个流程，我们首先收齐“贷款三宝”：身分证，住址证明和收入证明。身分证是确认阁下是本人，不是“阿猪阿狗”捡到张身分证来借钱；住址证明则确认你住在哪里，有事上来可拜访阁下府邸寻人；收入证明则看你有没工作、是否有足够能力供款。理想的情况是，前线员工收齐最新的正本文件，并花功夫问长问短、核实比对，但财务公司不是银行，很多债仔亦出身基层，他们的“档案意识”未必很强，因此很多时这些繁文缛节都可灵活走位。

除了以上个人资料，信贷评级报告（行内称TU report）同样重要，用来评核借款人是否“有借有还上等人”。在香港，跨国公司环联记录全港五百多万市民的信贷活动。这份报告涵盖客人的电话、住址、在大型财务机构和银行借贷的历史、现状和还款历史，以及有没破产、法律案件和最近申请贷款的纪录。据此，环联为阁下的信用评分，从AA、BB、CC的高质素客户（prime or above）、DD-HH的次优（nearprime）客户一路排到II-JJ的次级客户（subprime）。当中，财务公司做的主要是次优和次级客户。

收集好以上资料后，我们就要做出评判：这个客人究竟值得借多少钱？利息又是多少？

借钱是对个人社会属性的估价

这是一个综合的评核，背后有一整套价值系统评判客人的社会属性和阶级，一方面复制社会的阶级秩序，另一方也是信贷纪录的延伸。身为财务公司从业员，我们已炼成势利眼，随时随地评判客人的“质素”。

首先看身分证，标配当然是香港永久性居民，在港未够七年或留学、工作签证则会扣分，怕你随时拍拍屁

股走人（因此很多财务公司只会做永久居民的生意）。另外，年纪太大会扣分，年轻也是原罪，因为前者身体走向下波赚钱能力下跌，后者则还钱历史欠奉，又往往未“定性”而工作变动大、收入不稳。尽管如此，很多财务公司都对准年轻人市场，毕竟他们是社会的赚钱栋梁，早日养成借钱习惯就可以长赚长有，“同客户一起成长”。

其次是看住址。在财仔的世界，私人物业业主绝对是“人上人”，很容易就套现到一大笔钱。等而下之是居屋和公屋住户，因为他们租金开支较少，享用政府福利亦不会随便搬走。就算还不到钱，收数部门上门调查也容易找到阁下或令寿堂。

职业当然非常关键。在芸芸打工仔当中，财仔最喜欢的客人是制服人士，即警察、消防员、入境、医护等，因为他们薪高粮准，工作稳定。另外，专业人士和公营机构、大企业员工也积极网罗。不过，留给财仔最多的或者还是广大的基层劳动人民，如办公室文员、地盘佬、厨师、侍应、保安、司机、清洁工等。

视乎情况，我们会收集客人近期的税单、粮单和银行月结单，它们是反映客人赚钱能力最直接的文件。当中，银行月结单有颇多的资料可看，除了确认正职的人工，还可查看客人有多少钱用作还债，有没额外收入、投资和储蓄（嗯，通常都没）。另外，客人的用钱习惯亦可一目了然，究竟阁下出粮多久就花光，究竟月结单有没Hong Kong Jockey Club（香港赛马会）四只大字都是考虑因素——有即证明债仔是赌徒，那就再判断客人是小赌怡情还是大赌伤身。

一类典型债仔的月结单是，他每月一号出粮，随即就有多间财务公司排著队自动扣数，咬走一大块收入；客人一路洗费到该月的中后段（中间可能夹著几条马会数），他的银行结余就跌到三位数字。然后过了不久，一笔新的款项入帐，因为他又去借钱应付生活所需了。

一类典型债仔的银行记录（示意图）



STATEMENT OF ACCOUNT 户口结单

Date 日期	Expenditure (HKD) 支出	Deposit (HKD) 存入	Balance (HKD) 结存	Remark 备注
01 SEP 21		14500	14500	SALARY
01 SEP 21	2000		12500	ABC CREDIT
01 SEP 21	1500		11000	DEF FINANCE
01 SEP 21	1000		10000	GHI BANK
03 SEP 21	5000		5000	ATM
08 SEP 21	500		4500	ATM

09 SEP 21	900		3600	ATM
12 SEP 21	1000		2600	HK JOCKEY CLUB
14 SEP 21	1500		1100	HK JOCKEY CLUB
15 SEP 21	300		800	ATM
16 SEP 21	200		600	ATM
20 SEP 21	500		100	ATM
20 SEP 21		8650	8750	ABC CREDIT

贷款作为一种商品，复制社会的不平等

综合以上种种因素，前线员工就会对客户进行压力测试。各间财务公司都有自己的借贷指引，有些接受负债是收入的五倍，有些则可接受二十倍；有些接受每月还钱金额占收入一半，有些则去到八成都得。

到了这个阶段，财务公司员工基本已经心中有数，“自动波”看到客人头上有个价钱牌，上面写著借多少钱、期数有多长、利息又是多少，最后交由审批员敲定最后的批核结果——整个过程，实际上就是财务公司对借贷人社会属性和政经地位的估价。亦应如此，这不可能是一个客观的结果，不同的审批员常常因观点、角度、胆量、经验和心情（是的，心情）而有不同的贷款批核结果。当然，随著金融科技的应用，如今审批贷款的过程越来越依赖大数据模型，电脑批出的结果就“客观”很多。

值得一提的是，财务公司其实并不总是顺应客人提出的借贷金额和期数，当中很可能会打折和改动。同是申请十万，有些客人只批得一万，有些则被鼓励借二十万，一切端看客人值得财务公司拿多少筹码下注投资。至于还款期长短，很多客人想摊长来还，但在财务公司看来期数太长还款容易出现变数，徒添走数风险。

而利率的部份，则涉及这笔贷款的价格（prancing），这部分很有门道。说起来，私人贷款是将金钱商品化的过程，但贷款并不是普通的商品。一来，他的价格（利息）极不透明，不会明码实价列出来，客人很难像一般产品直接格价，因为财务机构需查阅信贷报告和完成信贷调查才会报价。二来，私人贷款的价格受到官府监管（最高利率为60%），不像其他产品完全跟从市场的供求波动。三来，私人贷款的定价因人而异，A借的十万元和B借的十万元虽然是一样的十万元，但双方的利息不同，一方面是信贷评级的结果，另一方面也复制社会的不平等。

举例而言，同是申请借贷一年十万元私人贷款，如果你薪高粮准、信贷纪录良好，最后应缴的本利和是\$105,252；若你收入低微、信贷纪录不佳，最后连本带利要交\$123,720。两者相比，利息相差4.5倍之多！而这个差距，不但是信贷纪录的差距，也是社会阶层的差距。这里的逻辑是，财务机构认为你人穷、还钱纪录差，故收取更高的利息弥补走数的风险。因此，穷人借钱是越穷越见鬼，必然被收取更高的利息。

优质客户和次级客户的贷款利息对比

	优质客户	次级客户
借贷金额	\$100,000	\$100,000
还款期	12 个月	12 个月
实际年利率	10%	50%
每月还款	\$8,771	\$10,310
总利息	\$5,252	\$23,720
本利和	\$105,252	\$123,720

资料来源：撰稿人提供

初入行时，我一度为财务公司的高利率感到触目惊心，惊叹于为什么高利息的“财仔”还有这么多人借。工作后才发现，借不借得足、是否即刻“过数”（转帐）和每月供款金额才是债仔最著紧的三大问题，反而具体的利息和利率好似是最不相关的。因此，即便财务公司收取的利息高昂，债仔未必很计较（或者曾经计较，但现在已突破心理关口不计较）。何况，我们报价也有技巧，重点跟你说每月的供款银码，这样就予人“债务是轻松可负担”的感觉。

债务联系著我们和客人的关系

在日常的工作中，我们不断重复上述的贷款流程，和其他销售行业一样跑数、跑数和跑数。跟所有老板一样，财务公司高层都贪得无厌，每年要求跑的比上一年多，年头要你开门红，年中要你稳步上升，年尾要你最后冲刺，每月每日都要都要承受跑马仔、龙虎榜等“猝数”压力。

我每天要做的一大任务，就是拿著不同的Call list，逐个电话打给客人推销贷款——“喂？请问是不是陈大文呀？我是XX财务打来的，我们有个私人贷款介绍给你呀”。这是一个颇为挫败的过程，每天被拒的比率都极高。

有趣的是，外人未必知道，债务其实联系著我们和客人的关系。故此，我们眼中的理想客人并非是全额又准时清还的客人——这意味著断绝关系，流失客户。因此，未等客人全额偿还，我们就落力打电话、发信息，用尽各种推销渠道鼓励客人“一借再借”（Refinance）。如客人已还一半的贷款，我们就打电话推销他再借一笔贷款“新数旧数”，这样他可以套出现金周转，而我们的生意也可以继续增长；若客人有其他财务机构的贷款，我们也会希望推销一笔银码更高，利息更低的贷款，这样就能帮客人还清其他贷款，成为我们专属的客人。

事实上，来借钱的来来去去都是同一类人，他们“借下还下，再借再还”。好听点，他们是credit-active的信贷消费者。而不好听地说，他们则是为财务机构带来长期稳定收益的“资产”。



究竟我是否在作恶害人？

做了财务公司这行多年，直到今天我仍不时挣扎，自己是不是作恶害人；在亲戚朋友面前，我亦常常觉得不光彩、抬不起头。

在很多人看来，尽管同为“先洗未来钱”，但私人贷款没楼宇按揭和商业贷款那么合理正当，因为借钱买楼是人生规划，而商业贷款则解决企业现金流问题。相反，消费贷款好似只为短期享乐而生，逼人入火坑。我作为消费贷款从业员，有时都想反驳：反正生产的最终目标是消费，而消费贷款可以大幅预支购买力，促进商业和生产，为什么消费贷款就没有那么正当合理？财务公司专长的私人贷款，可以说是支撑香港经济活动“内循环”以及“花钱使我快乐”的消费社会一大支柱呢！

在香港，很多人“穷”往往不是不够食物或无家可归，而是他们缺乏消费能力，而财务公司正正能令这些入不敷支的打工仔重新成为“有购买力的消费者”呢！

不过，有时我也自我怀疑，自己每日借钱予人，是不是在作恶害人。从根本上来说，我们这些贷款主任，跟有钱人的私人银行家是当代金融行业的两个极端：他们衣著光鲜，管理富人的“余钱”投资，继而累积更多的财富；而我们则背负污名，评判客人可以承担多少债务，进而引诱、鼓励他们借钱、借钱、借钱——两者某程度来说做都是解决他们的财务需要（无论是真的需要还是创造出来的需要），但也同样产生阶级固化的效果。

这一行当然可以江湖救急、解决穷人的财务需要，以此保护个人的现金流不会断链。说好听点，财务公司还可以说是实践普惠金融（financial inclusion）和“信贷民主化”的理念，补充现有银行体系的不足。很多时候，财务公司真的可以借出“救命钱”给客人度过难关，他们亦会当你是救命恩人，而不是万恶的放债人；很多客人的例子也看到，他们借钱后飞黄腾达、发家致富。如果没有正规的财务公司，很多人也真的会周转不灵，甚至在药石乱投下落入“大耳窿”的陷阱。

但有时也不得不承认，财务公司似乎是在固化贫穷，因为财务公司不断鼓励、引诱人们养成“提款式借钱”的习惯，让他们与债务共存共生，进而阻碍他们累积个人财富。当广大的劳工阶层在工作时被资本家剥削劳役，终于在出粮日获得报酬，我们（以及各种资本家）马上就向他们扑去，咬掉他们的薪水。

然而转念一想，财务公司又可以说是社会贫穷的结果，而不是成因，我们反而弥补社会福利体制的不足——试问天下间有哪些政府部门、社会团体能即时给钱你解决燃眉之急？比借钱更惨的，是不被借钱呢！

宏观地说，人们借钱当然有个人因素，但也有很大部分是“社会的错”：消费主义的盛行、薪水落后于通胀、高地价吞噬劳动所得、社区保护网的缺乏，无不构成借贷行业的蓬勃发展。可以说，借贷很大程度上是社会问题“个人负责”的表现，以致很多星斗市民的生活水平需要透过借贷来保障。而这种借贷的过程，并非是很多人想像中的压迫和强制，而是以你情我愿、一买一卖的面貌出现。

究竟财务公司是否作恶害人？这个问题我仍不时纠结。说到底，财务公司既复制社会的不平等，也构成社会的不平等。在这个意义上，财务公司或许跟其他金融行业并无二致。从更根本的角度思考，社会上又有多少行业不是这样呢？