

海外订单消失,大型代工商为什么不敢放长假?



疫情在全球范围内肆虐,医疗相关行业受到最直接影响,但因人们生命活动受限,整个消费经济都陷入停滞,海外的订单大面积消失。这对于中国代工商来说,尤其是一些中小型企业来说,简直是灾难。现在,人们最关注的数字,无疑是各个国家感染的人数,那实在是一个令人悲伤的数字,但更加恐怖的数字,则是中国沿海快速倒闭的企业,如此情况“杀人”的能力不亚于新冠病毒。毕竟,很多企业只要一个星期没有订单,就面临破产的风险。况且,海外订单消失的时间,不止一个月。自四月份开始,东南沿海地区有大量外贸企业纷纷停工,笔者浏览了一些深圳的公众号,贴出很多“悲惨”的通知,基本上都是一张A4纸,贴在荒凉的大门口:

由于国外疫情严重,客户将公司所有的订单暂停。经公司讨论决定:自4月1日起,全员停工,停工时间预计持续到7月31日。停工前,公司会把所有人的工资结清。如果8月份复工,公司会逐步通知员工返回岗位,

请大家相互转告。

显然,东南沿海的中小企业在海外订单消失时,必须采用壮士断腕的方式关闭工厂。这么做有可能违法,也有可能伤害核心员工的士气,但他们的资金流紧得跟发条一样,平日里,通过经营者奋力维护,才能保持不断裂。如今赶上疫情,自然是很难抵御。相比之下,一些大型的代工商则没有选择放假,消息人士透露:他们不敢放假!

留住核心,大型代工商为什么不敢放长假?

相信看过《大宅门》的人都知道一个桥段:在百草厅落难之时,白文氏不顾全家人反对,花重金留下八位配药师傅,几乎是“白白”养了他们多年,但当白文氏把百草厅盘回来时,这些配药师傅瞬间变成了顶梁柱。

商人们都清楚,白文氏的远见在于:留住核心人才,短期内可以遏制竞争对手,而长期来看,则是东山崛起的关键资源。显然,大型的代工商基本都经历了至少二十年的发展,有核心体系,也有关键性人才。面

对疫情来势汹汹,大型代工商的订单也会受到影响,但他们的口袋够深,底子也厚。在过去三个月,为了鼓励员工返岗,并且做好相应的防疫工作,很多大型企业都向关键员工以及在抗疫期间有特殊贡献者,发放了补贴。换句话说,大企业的核心员工,疫情期间的收入不仅没有降低,反倒有一定的提升。

大型代工商在当地社区都有着非常大的影响力。当年,在招商引资、建厂创业的时候,地方管理者都会给予相应的补贴,比如产值达到1000亿元,地方管理者会向企业提供20亿奖金什么的。此外,大型代工商更重要的角色,则是创造就业,一方面要为社会培养高端的核心人才,另一方面,还要为低学历、低技能者提供工作岗位,以确保整个地区的社会稳定。疫情期间,地方管理者更希望大型代工商能妥善安置员工,所以,基本不允许大型代工商动辄放长假,他们分分钟能找到相关的法律依据,来约束企业。当然,现代的地方管理者更加人性,他们可以在税收、补贴方面做出重要调整,最终由双方为员工建立起一把疫情期间的“保护伞”。显然,中小企业没有这种资源。

事实上,大型代工商之于员工的保护,也在一定程度上体现出自己的抗风险能力,并在客户那里取得好的口碑。比如在二月份,苹果会把订单硬塞给“有能力复工”的企业。同样地,苹果也势必调整产业链,在接下来的两个月内,给予代工商们最大的支持。

无中生有,大型代工商如何度过空窗期?

当然,大型的代工商订单下降时,势必会出现闲置的工时,经营者必须找到合适的事情,以填满空窗期。在这个艰难时期,经营者会更加小心,毕竟,员工一旦闲下来,就容易生事儿。好在,大型的代工商企业中,一

向有很多“政策性”任务,这些任务放在平时,只是主管带着助理们敷衍了事,但在特殊时期,产能需求不紧急时候,这些“政策性”任务正好填补空白。如果能认真执行,有可能取得“充电”之效果。

首先,大型代工商企业会有很多的培训课程,如库存管理、品质体系、丰田的精益生产等等。这些课程都是非常有价值的,但在生产忙碌的时候,只能安排在周末等休息时间,这就使得很多员工非常反感,毕竟,周末都想陪老婆、孩子,谁还有心思来上课。还有,平日里的KPI考核给予员工非常大的压力,大家很难顺利充电。相信大型代工商在空窗期,最优的选择就是给员工进行培训、充电。如果能把这些安排好,反倒是同竞争者拉开距离的最佳时机;

其次,大型代工商的厂房利用率、设备稼动率、OPE等指标,都是以分钟计算的。简单来说,企业投资一个车间、一套设备,恨不得24小时运转,以最大限度地榨取价值,缩短ROI。这就意味着,车间和设备在正常的生产中,几乎没有时间进行维护和保养的,出现问题了,工作人员只能小修小补地将就着使用。毕竟,满足订单才是第一位的。如今的空窗期正好可以给设备、厂房做一次大型的“保养”,不至于让订单和设备之间形成恶性循环:设备太累了,也该歇歇了。最后,在疫情期间,代工商把员工留在工厂内,在很大程度上减少了员工“出境”的几率,也起到很好的保护作用,甚至可以调取一部员工来进行“防疫部署”,总之,企业大了,什么工作都会出现。或许,大型代工商制度复杂官僚、不灵活、效率低等诸多问题,但不得不说,当巨大的灾难来临时,最好的避风港依旧是大型企业。如果员工能在空窗期,也能替企业着想,一个完美的良性循环就此形成,疫情之后,有可能迎来爆发性增长。(科技新发现 康斯坦丁/文)

互联网金融虚有其表,金融科技生而不同

当“互联网+”模式遭遇困境的时候,互联网金融未能幸免。从某种意义上讲,互联网金融是一种比较典型的“互联网+”模式。仅仅只是做撮合,并不深入到金融行业本身,非但不去完善金融行业,反而还把很多必要的金融流程和环节去掉了。到头来,所谓的互联网金融变成了一个“四不像”。可以确定的是,这个缺斤少两的物种并不能给金融行业的发展带来任何裨益,相反,还会把金融行业的发展带入到进退两难的境地。

持续不断的互联网金融乱象,正是这种状态的直接体现。按照这种逻辑发展下去,金融行业的进化早已背离了初衷,所谓的互联网金融不过是在“互联网+”的浪潮之下,应运而生的一个顺理成章的存在而已,并不具备太多的创新之处。一旦互联网时代的红利不再,所谓的互联网金融同样会有陷入困境的风险。

金融科技便在这个背景下应运而生。相对于互联网时代仅仅进行的去中间化,金融科技变得更加深入和彻底,以金融为样本,而非以互联网为样本,最终决定了金融科技必然是一个非常具有想象力的新物种。或许,正是因为如此,我们看到,当金融科技的概念被提出之后,无论是传统意义上的金融机构,还是互联网金融的玩家,他们都开始选择金融科技作为下一个发展的风口。

然而,同互联网金融仅仅只是将“互联网”和“金融”两种元素进行简单相加不同,金融科技需要的是“金融”与“科技”的深度融合。深度融合的成效如何,直接关系到金融科技的未来发展。相对于互联网金融来讲,金融科技或许将会接受更多的挑战,同样地,金融科技给金融行业带来的改变要比互联网金融要多得多。

互联网金融的浅尝辄止最终把自己变成了一个获取流量和收割流量的工具,除此之外,并没有太多实质性的内涵和意义。所以,一旦流量红利不再,互联网金融的发展便会走向绝路。当金融科技时代来临,我们需要以互联网金融为鉴,真正去发现一个完全不一样的金融科技。只有这样,以金融科技为主打概念的金融行业再进化才会有实质性的改变。

互联网金融改变的是C端,金融科技改变的是B端

同其他的互联网物种一样,互联网金融改变的是C端用户的投资和理财习惯,严格来讲是将传统意义上的以线下为主的习惯转移到了以线上为主的习惯。在这个过程中,金融依然是那个金融,甚至在去中间化的大背景下,金融也不再是传统意义上的金融,而是变成了缺斤少两的存在。几乎可以确定的是,这样的金融模式仅仅只能在流量充沛的条件下存活,一旦流量红利不再,互联网金融遭遇滑铁卢,几乎是不可避免的。

同互联网金融仅仅只是改造C端不同,金融科技的目标对象主要是以B端为主。银行、证券、保险等传统金融机构都是金融科技的目标对象。虽然金融科技依然需要足够多的B端用户来进行赋能,但是,掌握了足够多的B端用户并不代表就可以在金融科技时代取胜。只有可以给金融行业带来真正意义上的改变,才是金融科技的本质奥义所在。

从这个逻辑来看,流量其实已经不是金融科技的关键因素,赋能以及通过赋能进行的深度改变,才是金融科技存在的根本意义。另外,对于C端用户来讲,他们追求的是方便、快捷的投资和理财方式,而对于B端用户来讲,他们追求的是降本增效,优化提升。因此,金融科技与互联网金融在用户群体上的不同就决定了他们本质上的不同。

互联网金融本质是平台,金融科技本质是服务

无论是哪一种互联网金融模式,从本质上来讲,他们都是一种平台模式。平台模式的根本意义在于撮合和中介,但不介入到业务本身。这种特质决定了互联网金融并不能被称为金融的一种,充其量仅仅只能算是互联网的一部分。当互联网金融不再具有金融属性,一味地做撮合和中介就会把传统金融行业的风险无限放大。

这是为什么有那么多的互联网金融平台之所以会跑路的根本原因所在。一味地把互联网金融看成是唯一的发展方向,一味地唯流量之上,忽略了困扰金融行业的根本因素,对金融行业的发展非但不是一种促进,反而是一种伤害。其实,金融行业真正

需要的是对传统运行逻辑的重塑,而不是无关痛痒的撮合与去中间化。

金融科技则不同,它的本质其实是一种服务。这种服务主要目的就是去改造金融行业,优化金融行业,让金融行业真正有所进化。从这个逻辑来看,金融科技的本质其实与互联网金融的本质还是有着很大的区别的。正是因为如此,金融科技带来的想象空间要比互联网金融大得多。

互联网金融的底层驱动力是互联网,金融科技的底层驱动力是新技术

在金融科技的语境里,似乎早已没有了互联网的存在。因为互联网技术的本质决定了它只能做撮合的撮合,而无法对金融行业的内在产生改变。既然是做撮合,互联网金融就必然需要找到尽可能多的流量和用户,这就决定了流量始终是互联网金融的安身立命之本。

金融科技的底层驱动力却不是互联网,而是以大数据、云计算、区块链和人工智能为代表的新技术。同互联网技术仅仅只是做撮合不同,以大数据、云计算、区块链和人工智能为代表的新技术则是通过与金融行业的具体流程和环节产生联系来驱动金融行业的发展的。以新技术为驱动力,彻底让金融科技告别了以流量为主导的生存模式,转而通过对金融行业的深度改造来实现盈利。

底层驱动力的不同,决定了金融科技与互联网金融的不同。对于金融科技玩家来讲,如果缺少了新技术的支撑,而是仅仅只是一味地用互联网技术来行金融科技之实,那么,所谓的金融科技其实又变成了一种类似于互联网金融的存在。无论是传统的互联网巨头,还是传统的金融机构其实都在把互联网之外的大数据、云计算、区块链和人工智能看成是底层驱动力。当金融科技真正用新技术来驱动自身的发展时,它的发展才算是真正进入到了一个全新的阶段。

互联网金融是对金融的撮合,金融科技是对金融的修复与完善

所谓的互联网模式其实就是要去除传统行业不必要的流程和环节,以达到提升行业运行效率的目的。互联网金融也不例外。但是,如果仅仅只是对金融行业的一些不必要的流程和环节进行去除的话,互联网

金融尚且存在一定的作用。实际上,很多的互联网金融玩家把原本金融行业当中必须要的一些流程和环节都给硬生生地给去掉了。

这其实是对金融行业的一次阉割。这种阉割的结果就是互联网金融把传统金融行业原本需要大力加以控制的风控、征信等环节都削弱了,最终导致很多的金融项目其实是风险极大的。当互联网金融平台无法承受这些风险的时候,各式各样的乱象便会开始出现。这是当互联网红利见顶之后,互联网金融行业乱象层出不穷的根本原因所在。

当金融科技时代来临,金融行业进化的方式从一味地阉割变成了修复和完善。金融科技是通过修复和完善传统金融行业当中那些陈旧的流程和环节来实现效率的提升的,这种方式可以让金融行业的发展变得更加长久和可持续。从切入点上来看,金融科技与互联网金融之间其实是存在着本质上的区别的。

诞生于互联网金融的乱象之下,金融科技需要正本清源才能真正跳出传统,实现突破。正是因为如此,从诞生的那一天开始,金融科技就注定了与互联网金融的诸多不同。放大这些不同,精耕这些不同,金融科技的发展才能真正跳出互联网金融的漩涡进入到一个全新的发展阶段。

从目前的发展情况来看,真正具备成为金融科技巨头的或许并不是传统意义上的互联网巨头,而是那些以金融科技为新突破口的传统金融大鳄们。因为金融科技说到底依然是金融的一种,对于缺少金融基因的科技公司来讲,虽然他们具有先天的科技基因,但是,他们缺少的是对于金融底层运作逻辑的深谙与精通。当金融科技的发展缺少了金融的底色,它的发展又将陷入到互联网金融的怪圈之中。

当金融科技的大幕徐徐拉开,或许到了金融玩家们真正可以打一个翻身仗的时候。抓住这个机会,传统金融机构便可以实现逆袭,失去这个机会,金融行业与现实的脱节或将进一步扩大。如果鸿沟持续无法弥合,金融行业或将成为牵绊行业发展的“绊马索”。

孟永辉