

“冬眠”是目前大多数中小支付机构的现状，裁员、降薪、业务频变成为支付行业的常态。现在对中小支付机构而言，最为致命的是“缺少合规的业务场景”。但为了保牌照的价值，支付公司不得不保持“活着”的状态。于是，一些支付公司开始铤而走险，对接一些高危商户。

眼前这个落灰的奖杯已经在王明的办公桌上摆了两年。在两年前的公司年会上，王明的团队凭借几个现金贷客户一举拿下当年的“最佳业绩奖”。那一年，他所在的支付公司一年有近百亿元的流水，利润在万分之五到千分之一之间，年收入达500万-1000万元。这些都是现金贷客户贡献的。按照王明的话说，“每天找我们接支付通道的现金贷公司都排队，我们挑着做。”但现在，这个奖杯连同桌上的其他私人物品，都要马上被整理归箱，跟着王明一起离开他奋斗了5年的地方。

裁员的风半年前就有人跟他吹过了。公司里已经陆陆续续的裁掉了一半。一个星期前，人力资源部给王明的部门开了个会，会议室的白板上写着“8%、扛着”的字样，这分明是上一场离职动员会时留下的，这一场还能接着用。

“动员会”的总体思路是：公司利润还剩不到8%，但因为支付牌照还有价值，所以他们不能死，只能咬牙扛着。为了活着，裁员是公司迫不得已的决定。“我们没有合规的业务场景可做了。”这是整个会议人力资源部经理给他们留下的最后一句话。

王明用5年时间，眼看公司高楼起，眼看公司宴宾客，眼看公司楼要塌了……