

奋达缘

2022年
第1季内刊

尊重、诚信、创新，成就客户、成就企业、成就员工
Respect, integrity and innovation are the key elements to satisfy customers,
to accomplish businesses and to fulfill employees.

奋达科技业绩大反转，轻装上阵未来更值得期待
深圳对“一带一路”外贸持续增长，奋达科技出口“成绩单”亮眼
在智造向自造跃升的好时代 —— 奋达科技第二十届创新大赛圆满落幕



R60BT Pro

120W大功率 高保真有源音箱

4单元震撼发声

高保真无损音质

影院级立体音效

高低音独立调节

蓝牙5.0无线传输

木箱抑制谐振



活动限时优惠



奋达旗舰店



上天猫/京东/抖音即可获得



奋达音响公众号



抖音扫描二维码领取至卡包

¥100

专属优惠券

创新有道 人才为魂

创新是世界新奇有趣的核心，是经济发展的动力源泉，也是企业在市场竞争中发展壮大制胜法宝。奋达科技自1993年成立以来，通过不断的技术创新、产品线多样化、管理创新等方式让公司迅速获得市场认可，创造了较好成绩。

经过多年沉淀，公司意识到只有高度专业的研发创新、管理创新，不断的对技术进行革新，对人才进行专业培养才能使公司永续经营、业绩长青。基于此背景，公司提出了“尊重、诚信、创新；成就客户、成就企业、成就员工”的核心价值观，并将其融入生产生活的方方面面，持之以恒地举办创新类比赛，攻克生产、经营管理中的难点问题，发掘更多的专业人才。

创新是公司的核心竞争力，如果停止了创新脚步，公司也很快就会停止成长，甚至会丧失市场竞争力。因此，公司一直以来都在学习、改良、创新，创造中前行，将创新能力摆在突出的位置，重视工艺水平，实现了多个“从0到1”的突破，未来将争取达到“从1到10”的提升。

行业的标杆，企业的楷模，人才的圣地，社会的奋达

Standard of the industry. Model of the enterprise. Holy land
of the talents. Fenda of the society.



《奋达缘》编辑部

总 编 / 肖 奋

顾 问 / 肖 晓 谢玉平 Betty 郭雪松

主 编 / 陈梓立

编 辑 / 邓梦玲 李海礼

美 编 / 潘加仕

摄 影 / 张河伟

通讯员 / 谢秋亮 孙震洲 顾林茂 吴 杰
何小康 陈智敏 闵 莉

邮 编 / 518108

电 话 / +86-755-2735 3888

传 真 / +86-755-2748 6663

公司网址 / <http://www.fenda.com>

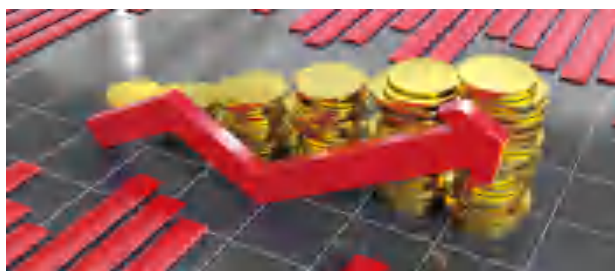
微信公众号 / 奋达科技

投稿邮箱 / fdy@fenda.com

编辑部地址 / 深圳市宝安区石岩洲石路奋达科技园

免责声明

本刊为公司内部刊物，仅供个人学习、研究和欣赏。整体版权属《奋达缘》编辑部所有。本刊作品欢迎转载，但须注明选自本刊，未经许可，不得以任何方式改编、转载、出版本刊作品。



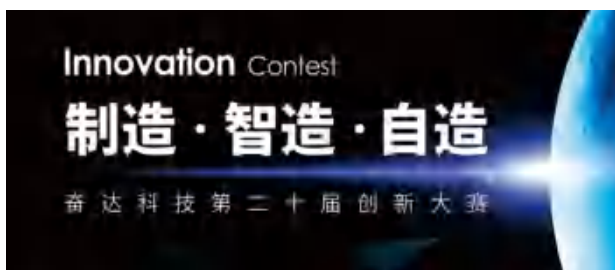
奋达科技业绩大反转，轻装上阵未来更值得期待

有观点认为，在经历去年二季度和三季度连续两个季度亏损之后，于第四季度开始实现大额盈利，或表明奋达科技最坏的时期已经过去，并已进入向上的“拐点”，奋达科技2022年的业绩值得期待。



深圳对“一带一路”外贸持续增长，奋达科技出口“成绩单”亮眼

由于今年海外订单大幅度增长，为了满足交付需求，奋达科技园的生产线相比去年翻了一倍，并得益于中欧班列开通的多条航线，能够满足公司的出口需求，今年出口增长效益较为可观。



在智造向自造跃升的好时代——奋达科技第二十届创新大赛圆满落幕

以“制造·智造·自造”为主题的奋达科技第二十届创新大赛总决赛在奋达科技桃花源三楼培训中心落下帷幕。奋达科技董事长肖奋先生及多位公司高层领导出席本次创新大赛并担任评委。

奋达资讯
Fenda Information

- 01 / 奋达科技业绩大反转，轻装上阵未来更值得期待
- 02 / 奋达科技剥离非主业轻装上阵聚焦核心主业
- 04 / 奋达科技三季度营收再创新高，基本面环比加速改善
- 05 / 便携储能悄然兴起，奋达科技等公司积极布局
- 06 / 深圳对“一带一路”外贸持续增长，奋达科技出口“成绩单”亮眼
- 07 / 从ODM到OBM，奋达科技个护小家电业务的成长与蜕变
- 08 / 探索创新，未来可期 —— 奋达科技智能穿戴新品发布会
- 10 / 价值共创·合作共赢 —— 奋达科技2021年音频事业部核心供应商大会成功举办
- 11 / 硬实力！奋达科技荣膺“2021年广东企业500强”称号
- 11 / 南昌市领导一行莅临奋达科技参观指导
- 12 / 茂名市领导一行莅临奋达科技调研指导
- 13 / 哈评中国年会2021 —— 肖奋董事长：组织学习，赋能企业成长
- 14 / 在智造向自造跃升的好时代 —— 奋达科技第二十届创新大赛圆满落幕
- 15 / 奋发有为，开创新局面 —— 奋达科技工会换届大会胜利召开
- 16 / 筑牢员工安全堡垒，奋达科技开展消防应急演练
- 16 / 聚焦主业，维稳企业财务绩效 —— 奋达科技开展汇率避险沙龙分享会

创新赛专栏
Innovation

- 18 / FY03项目开发记叙
- 20 / 激流勇进 —— BM项目技术创新有感
- 22 / PH2222技术创新有感
- 23 / 穿戴产品成长记 —— 为西安办事处无私奉献的一群人

律海拾贝
Legal Knowledge

- 26 / 关于非法吸收公众存款罪，你了解多少？
- 28 / 将实名认证的银行卡卖与他人恐获刑！

知行合一
Unity of Knowledge and Action

- 31 / 衡量团队的两把尺子
- 33 / 信心与希望 —— 来源于《道德经》智慧的七个战略

阅享新知
Food for Thoughts

- 38 / 《奇迹·笨小孩》人生不该设限
- 39 / 不要温顺地走入那长夜 —— 《星际穿越》影评
- 40 / 好书分享

心灵家园
The Spiritual Home

- 42 / 中国当代民企领导者素质探讨
- 44 / 从关爱员工中来，到回馈社会里去
- 45 / 迷茫的时候，去这三个地方走走
- 47 / 咱就是说，冬奥上的姑娘们真棒

诗歌佳作
Poetic Works

- 51 / 诗歌佳作

光影世界
Photographic Works

- 53 / 光影世界

—— 征稿启事 ——

《奋达缘》自创刊以来，备受关注和广受好评，它不仅是公司企业文化的载体，更是公司一路走来的见证者，公司的每一次成长、每一份收获都可以在《奋达缘》上找到。故事还在继续，你我共同演绎，让我们用最简单的方式让真情流淌于笔端。为了更好地提高内刊质量和水平，《奋达缘》向全体奋达人诚征稿件，要求文章原创，有思想，内容积极健康，符合内刊栏目定位要求。

投稿邮箱：fdy@fenda.com

座机：8502

稿件一经采用，稿费从优！

奋达科技业绩大反转,轻装上阵未来更值得期待



奋达科技(002681.SZ)于2022年1月26日晚间披露了2021年度业绩预告,公司预计去年全年实现营业收入41.45亿元,同比增长17%;实现归属于上市公司股东的净利润6,300万元-8,500万元,同比下降92.02%-94.09%,其中扣除非经常性损益后的净利润2,300万元-3,200万元。奋达科技的这一盈利数据大幅超出市场预期,因为公司前三季度的业绩还处于亏损状态。

虽然从数据看,奋达科技2021年归属于上市公司股东的净利润同比下降90%以上,但这并不意味着公司主营业务出现了大幅恶化。因为奋达科技2021年利润同比下滑的主要原因是2020年基数太高,而2020年基数太高的原因则是公司当年对富诚达原股东股份补偿确认了9.73亿元的非经常性损益,如果排除这一因素,奋达科技2021年的归母净利润下降幅度并不算大。

经营情况好转,四季度实现大额盈利

依据财报,奋达科技2021年前三季度归属于上市公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的净利润分别为-1.47亿元和-1.73亿元,据此计算,公司2021年第四季度实现的归属于上市公司股东的净利润应该为2.1亿元—2.32亿元,实现的扣除非经常性损益后的净利润应该在1.96亿元—2.05亿元之间。归母净利润和扣非后的净利润指标均实现了大额盈利。

虽然奋达科技未在业绩预告中详细披露2021年四季度业绩大反转的原因,但有分析认为,主要原因可能包括以下四个方面:一是从去年四季度开始国内外

基础原材料涨价趋势放缓,部分基础原材料价格回落,可能导致公司四季度利润率回升;二是经过前三季度的适应和调整,奋达科技新增的智能穿戴生产线的效率和良品率可能在四季度有所提升,从而增强智能穿戴业务的盈利能力;三是每年第四季度都是电子行业的消费旺季,奋达科技作为智能穿戴、智能电声、健康电器等电子产品的制造商,有可能出现业绩改善;四是公司出售富诚达股权会导致母公司长期股权投资实质性损失(该损失已于前两年计提),会计上需确认为递延所得税资产,同时抵减所得税费用,从而增加本期净利润。

剥离非主业轻装上阵,或已进入向上“拐点”

有观点认为,在经历去年二季度和三季度连续两个季度亏损之后,于第四季度开始实现大额盈利,或表明奋达科技最坏的时期已经过去,并已进入向上的“拐点”。基于以下两个因素,奋达科技2022年的业绩值得期待。

首先,奋达科技扣非后净利润从去年四季度开始大幅增长并盈利,或表明公司的主营业务已回归正常发展轨道,后续有望继续上升;其次,奋达科技2021年全年业绩不佳的一个主要原因是来自富诚达的拖累(富诚达2021年仅前三季度就亏损3.01亿元)。目前,奋达科技已公告剥离富诚达100%股权,全面退出金属件业务聚焦核心主业,而富诚达也不再对公司2022年及之后的业绩产生影响。轻装上阵的奋达科技未来业绩值得期待。

文章来源:中商网

奋达科技剥离非主业, 轻装上阵聚焦核心主业

奋达科技将完全剥离移动智能终端金属结构件业务, 未来会将更多资源和精力聚焦于电声、健康电器、智能穿戴三大核心主业。

继 2021年12月17日公告以6.08亿元价格出售东莞欧朋达100%股权后, 奋达科技(002681.SZ)又于近日公告拟以5.02亿元的价格将全资子公司富诚达100%股权转让给麦滔科技。交易完成后, 奋达科技将不再持有东莞欧朋达和富诚达的股权, 这两家子公司也不再纳入公司合并报表范围核算。依据公告判断, 奋达科技剥离东莞欧朋达和富诚达的主要目的有两条, 一是彻底出清并购而来的有毒资产, 甩掉亏损包袱, 轻装上阵; 二是优化资产结构, 回笼资金用于补充流动资金做大主业, 可加大研发投入实现产品迭代升级, 提升技术含量和附加值, 实现企业高质量增长。

剥离非主业的战略考量

依据公开信息, 奋达科技目前主要有电声、健康电器、智能穿戴和移动智能终端金属结构件四个业务板块, 但真正的核心主业仅有电声、健康电器、智能穿戴三个。由于奋达科技旗下的移动智能终端金属结构件业务目前全部放在富诚达和东莞欧朋达这两个主体中运营, 此次对富诚达和东莞欧朋达进行剥离, 意味着奋达科技将完全剥离移动智能终端金属结构件业务, 未来会将更多资源和精力聚焦于电声、健康电器、智能穿戴三大核心主业。

实际上, 奋达科技对移动智能终端金属结构件业务的剥离计划早在一年前就开始实施。2020年12月, 奋达科技公告拟将深圳欧朋达100%股权以6,630万元的价格转让给昌成模具, 原因是智能终端金属外观件逐渐被玻璃等非金属材料替代, 导致深圳欧朋达连续多年亏损, 严重侵蚀上市公司经营业绩, 剥离深圳欧

朋达有助于上市公司进一步聚焦核心主业。

从财务数据上看, 此次拟剥离的富诚达对奋达科技的业绩拖累也较为严重。公告显示, 富诚达2020年和2021年前三季度的净利润分别为-370万元和-3.01亿元, 如果不是来自富诚达的拖累, 奋达科技今年前三季度的财务数据可能会更好看。

有分析认为, 奋达科技的电声、健康电器两大核心主业多年来盈利都非常好, 智能穿戴作为公司孵化出的新兴主业, 产能也已进入快速爬坡期。如果富诚达和东莞欧朋达成功剥离, 即使不考虑出售资产获得的收益(出售富诚达增加净利润6,159万元, 出售东莞欧朋达增加净利润2.01亿元), 奋达科技2022年的扣非业绩也值得期待。更重要的是, 没有移动智能终端金属结构件业务的拖累, 公司的长期可持续盈利能力会更加稳健。

值得一提的是, 奋达科技此次出售富诚达5.02亿元的价格虽然明显低于公司当初并购时的价格, 但考虑到公司曾获得富诚达原股东17.8亿元的赔偿(因富诚达未完成业绩承诺), 实际上一买一卖的整体损失并没有表面看上去那么巨大。

壮士断腕是企业涅槃的重要手段

近年来, 通过剥离非主业使企业涅槃的上市公司数不胜数, 大部分上市公司都是通过剥离亏损资产轻装上阵, 其中不少公司在剥离亏损非主业资产后经营形势迅速好转, 真正意义上实现了涅槃。

一个典型的成功案例是创世纪(300083.SZ)。创世纪的前身劲胜智能和奋达科技一样, 也有一部分业

务是移动终端精密结构件，同样是受到移动终端精密结构件业务拖累，创世纪2018年出现了28亿元的巨额亏损，之扣非后业绩连续三年亏损，糟糕的业绩将其推向了退市的边缘。为解决这一困境，创世纪果断壮士断腕，于2020年全部剥离了精密结构件业务，并战略聚焦高端智能装备核心主业。创世纪此次资产剥离的效果十分显著，在有没精密结构件业务的拖累下，今年前三季度就实现了4.1亿元的净利润和3.33亿元的扣非后净利润。由于基本面彻底扭转，创世纪的股价近两年也表现强劲，不断创出历史新高。

另一个成功案例是联创股份(300343.SZ)。联创股份原本是一家专业生产保温材料制造业企业，2015年左右开始通过外延式并购进行产业多元化布局，相继进行互联网传媒、影视娱乐、数字营销等领域转型。由于转型的行业跨度太大，联创股份的多元化转型并不成功，导致公司自2018年开始连续三年大额亏损。为走出困境，联创股份自2020年开始陆续剥离了4家从事互联网数字营销业务的子公司，目的也是通过剥离非主业来聚焦发展化工制造核心主业。大量剥离非主业资产后，联创股份迅速扭亏，2021年前三季度便实现了1.5亿元的扣非净利润。在二级市场，联创股份的股价也快速飙升，今年以来的股价也创出了历史新高。

分析认为，在核心主业盈利能力较强，非主业资产严重拖累企业整体业绩且未来成长空间有限的情况下，果断将其剥离可能是最好的战略选择，创世纪、联创股份等公司剥离亏损资产后的业绩蜕变就充分说明了这一点。通过比较不难发现，奋达科技与创世纪、联创股份等公司的情况非常类似，都属于核心主业具有较强盈利能力但整体业绩被非主业资产拖累。因此可以期待，奋达科技此次成功剥离富诚达和东莞欧朋达后，也迎来业绩蜕变。

不仅仅是做“减法”

在非主业方面不断做“减法”的同时，奋达科技也在核心主业方面不断做“加法”。但这个加法主要是依靠公司内部的研究创新能力进行业务孵化，而不是简单、高成本地外延并购，这一点确保奋达科技对相关子公司的业务发展具备更好的判断能力和掌控能力。

例如，奋达科技通过新设“深圳市奋达智能技术有限公司”来重点培育的智能穿戴业务已渐成气候，虽为孵化的新业务，但该业务2020年销售额已达到6.34亿元，已构成公司营收的主要来源，客户涵盖华为、飞利浦、迪卡侬等全球知名企业。虽然公司的智能穿戴业务还处于产能爬坡期，业绩预期还未全面实现，但发展前景不可估量。



奋达科技还于2021年6月设立了深圳奋达智能家居有限公司。依据公开信息，奋达科技设立智能家居公司的目的利用公司在电声、无线、软件及精密制造等方面的核心，深入探索智能家居生态，并以智能音箱和智能门锁作生态端口，从而在智能家居方向持续发力。截至目前，奋达科技在智能锁领域的业务已出具规模，ODM客户包括TCL、王力集团、步阳集团等。

此外，奋达科技还依托自身技术创新性地开发出了一款将无线电声技术和锂电储能相融合的便携式储能电声产品，并已接到数千万元的国际知名客户的订单。考虑到便携式储能目前正处于市场爆发期，奋达科技有望凭借其产品优势在便携储能领域得到快速增长，形成新的增长极。

有观点认为，奋达科技剥离移动智能终端金属结构件业务这个亏损资产后，公司的业务结构将更加合理，成熟的电声、健康电器业务对公司的可持续盈利能力形成支撑，智能穿戴、智能家居等新兴业务则有望进一步打开公司成长空间。同时，出售资产回笼的大额资金可不仅用于补充流动资金做大核心主业，还可增加研发投入实现产品迭代升级，提升产品的技术含量和附加值，助力奋达科技实现高质量增长。

奋达科技三季度营收再创新高， 基本面环比加速改善



奋达科技(002681.SZ)2021年10月14日晚间披露的2021年三季报显示，公司今年前三季度实现营业收入29.75亿元，同比增长18.66%，再创同期历史新高，若非全国海运货柜紧张对公司出口业务造成了影响，公司的营收预计还会增长更多。但由于受到材料、人工成本上涨，研发、销售费用增加、汇兑损失及智能穿戴新项目产能爬升成本较高等因素影响，公司前三季度归属于上市公司股东的净利润依然出现了1.47亿元亏损。

但从2021年第三季度单季度的业绩看，奋达科技的盈利能力正在朝着好的方向发展。2021年三季度，奋达科技实现营业收入12.39亿元，环比增长36.78%；实现归属于上市公司股东的净利润-2709万元，环比增长82.76%，相比上半年亏损额度明显收窄。公司第三季度业绩环比大幅增长的主要原因是营业收入、毛利率、期间费用率等主要因素较二季度都得到显著改善，其中毛利率从第二季度的-2.55%提升到了第三季度的7.26%。

2021年以来，芯片等电子元器件价格大幅涨价、人民币升值等因素确实对我国的整个电子制造行业产生了巨大影响，导致许多电子制造行业的上市公司利

润下滑，但随着时间的推移，消费电子行业的基本面正在逐步改善。中信证券研报表示，进入四季度，消费电子产业链有望环比改善，主要源于行业层面苹果手机新品自三季度开始拉货，四季度包括手表新品、耳机新品逐步发售，有望提振相关公司业绩；此外产业链层面元器件涨价趋缓，进一步减缓中游环节的成本压力，盈利能力有望恢复。

天风证券认为，下半年为传统旺季消费电子供应链厂商业绩确定性高叠加即将进入估值切换时点，消费电子板块有望迎来估值修复期。7月受苹果新机备货力度增加+下半年进入消费电子传统旺季影响下，消费电子板块整体估值水平拉升，8月份估值有所回落。9月越南疫情影响+苹果零部件短缺+9月份下旬限电限产+半导体产能紧张等因素影响下，消费电子板块整体估值回落，当前估值整体处于低位。

展望未来，随着消费电子行业及市场环境的改善，以及公司智能穿戴、智能音箱、智能锁等产品线逐步放量 and 规模效应显现，奋达科技有望从今年四季度开始扭亏并恢复盈利。

文章来源：中商网

便携储能悄然兴起, 奋达科技等公司积极布局

得益于政策的大力支持以及锂电成本下降带来的巨大机遇, 储能行业也成为今年以来A股市场最受热捧的板块之一。但目前A股市场上热捧的主要是大功率场合的储能, 因为储能技术可以很大程度上解决光伏、风电等新能源发电的随机性、波动性问题, 实现新能源发电的平滑输出, 能有效调节新能源发电引起的电网电压、频率及相位的变化, 使大规模风电及光伏发电方便可靠地并入常规电网, 从而促进新能源发电产业的发展。可以说, 储能技术是新能源产业革命的核心之一, 如果发展到位, 我国储能产业既可快速成长为在全球有重要影响的新兴战略性新兴产业, 更将极大促进国内新能源的规模化发展。

除面向电力、通信等基础设施领域的储能产品外, 主要面向C端的便携储能产品也是储能行业的一个重要分支。公开信息显示, 便携储能产品是一种内置高能量密度锂离子电池, 能提供稳定交流/直流电压输出的电源系统, 可应用于户外旅行、应急备灾等多种场景。

在户外旅行方面, 便携储能产品适用于自驾露营、房车旅行、钓鱼、打猎等户外旅行场景, 可为智能手机、平板电脑、无人机、投影仪、照明灯、车载冰箱、电饭煲等设备进行供电, 能够满足户外旅行中多样化的便携电力需求。近年来, 在手机、平板电脑等移动智能终端应用程度不断提高的同时, 寻求自由、亲近自然的户外生活亦成为趋势, 特别是自驾游活动的兴起, 导致户外用电的市场需求日益增加。据相关统计, 仅中国和美国每年就分别约有1.3亿人和1.57亿人参与休闲户外活动, 这些户外休闲群体都是便携储能产品的潜在需求者。

应急救灾方面, 便携储能产品可在发生地震、海啸、飓风、大火、暴雪等自然灾害后解决灾害断电、停电、应急救援等电力短缺问题。因为便携储能产品与太阳能板组合形成小型太阳能发电系统, 能在灾后电网瘫痪及毁坏情况下, 为灾后生活实现持续离网发电, 保障灾民的基本生活需求。日本防灾协会已于2019年将便携储能产品列为防灾安全物资认证产品。

未来, 随着应急备用电源的逐步普及以及便携储能产品对小型燃油发电机的逐步替代, 便携储能产品在应急备灾市场的需求空间预计将十分广阔。

事实上, 得益于锂电成本的持续下降, 便携储能产品市场近年来增长飞速, 以正在申请A股上市的华宝新能源为例, 该公司作为便携储能行业的领先企业, 2018年-2020年便携储能产品的销售额分别为6,398.12万元、24,968.16万元和89,251.20万元, 年均复合增速高达惊人的273.49%, 增长的主要原因是消费者对便携储能产品的急剧增加。值得一提的是, 由于市场需求量不断提高, “华宝新能源”便携储能产品的毛利率也持续攀升, 从2018年的42.67%攀升到了2020年的57.75%。“华宝新能源”销售业绩的突飞猛进, 一定程度表明便携储能市场目前正处于一个高速增长阶段。

然而, 现阶段行业的超高毛利率也可能是把“双刃剑”。行业目前的高毛利率可能会吸引外部企业争相进入到该行业, 从而导致行业竞争者增多、市场竞争加剧, 行业的利润空间逐渐收窄。

基于对便携储能产品市场的看好, 也有上市公司积极布局。如A股上市公司奋达科技(002681.SZ)近期在互动易上回答投资者提问时表示, 储能行业属于国家战略性新兴产业, 具有较为广阔的市场前景, 公司基于现有产品布局和技术水平, 将无线电声技术与锂电储能相融合, 已开发出了便携式储能电声产品, 并已接到国际知名客户的订单, 金额为数千万元, 预计明年年初开始出货。

奋达科技在便携储能产品领域还刚起步, 但考虑到公司将自身在电声领域的核心技术与储能技术相结合, 使得其产品具备储能和音响的双重功能, 对下游消费者(特别是户外休闲方面)吸引力较大, 奋达科技或有望凭借其产品优势在便携储能产品领域站稳脚跟, 成为该领域的有力竞争者之一。

文章来源: 中金在线

深圳对“一带一路”外贸持续增长， 奋达科技出口“成绩单”亮眼



本刊讯（通讯员 邓梦玲）据深圳海关统计，2021年前10个月，深圳与“一带一路”沿线国家进出口额达6061.1亿元，同比增长12.9%。2021年10月，深圳对沿线国家进出口590.9亿元，增长1.7%，已连续12个月实现增长。其中，奋达科技所在经营领域的消费电子类产品出口增长明显。

从深圳外贸出口结构中可以看出，出口商品进一步优化，高附加值产品表现良好，特别是音视频设备及其零件、家用电器等消费类电子电器产品出口均呈快速增势。



2021年以来，中欧班列发挥了国际铁路联运独特优势，保持了安全稳定运行，特别是在疫情影响出现堵港的情况下，解决了许多企业的燃眉之急，为稳定制造业产业链、供应链，助力“中国制造”出口发挥了重要作用。

在一次媒体采访中，奋达科技党支部书记、董事长办公室总监郭雪松先生表示，由于2021年海外订单大幅度增长，为了满足交付需求，奋达科技园的生产线相比去年翻了一倍，并得益于中欧班列开通的多条航线，能够满足公司的出口需求，2021年出口增长效益较为可观。

“十四五”开局之年，我国外贸规模和国际市场份额均创新高，高质量发展稳步推进，有力带动国民经济增长，服务构建新发展格局，为世界经济复苏作出重要贡献。习近平总书记强调，中国将加快构建发展格局，继续扩大开放，更加积极参与双边、多边和区域合作，同各国实现更高水平的互利共赢。

7月，国务院办公厅印发的《关于加快发展外贸新业态新模式的意见》进一步从政策上推动外贸业的高质量发展，为我国外贸企业带来了新的发展机遇。深圳作为我国对外贸易的重要阵地，具备发达的贸易体系和良好的数字经济基础，《意见》的出台为深圳外贸体制机制创新开拓了制度空间，助力深圳外贸企业拓宽国外市场。

奋达科技作为扎根深圳宝安的企业，海外营收占比总营收近70%，外贸营收环境的优化和外贸市场的持续向好为公司的健康发展壮大带来了内外生动力，提振信心。同时，奋达科技也在积极开拓国内外市场，构建发展新格局。

从ODM到OBM， 奋达科技个护小家电业务的成长与蜕变

本刊讯（通讯员 邓梦玲）小家电新锐品牌如雨后春笋般涌现，而资本市场同样看好这一细分赛道的长期发展，纷纷入局。根据36氪研究院统计，2021年1月-8月，我国共发生38起小家电及智能家居硬件领域投资，9起个护类小家电投资。初创企业的争相涌入，加剧了成立时间短、资本薄弱的企业的生存压力。而奋达科技在小家电领域布局已久，具备全面的产业链、产品等领域的优势，面临的市场压力较小。

全球小家电行业规模约1.46万亿人民币。小家电是指除彩电、空调、冰箱、洗衣机之外体积较小的家电产品，主要有厨房小家电、清洁小家电、个人护理类小家电、家居小家电四大类构成。



个护类小家电领域，奋达科技以ODM的形式长期服务于Farouk System、Sally Beauty、HOT、飞利浦、小米等全球各大美发品牌，围绕客户“安全、高效、智能化”的消费诉求，加大研发、不断推新，占据消费者在新品类上的品牌心智，引领美发类专业产品的消费潮流。根据中国海关出口数据统计，公司美发电器出口额一直名列前茅。

随着供给端的丰富，小家电行业需求正在逐步向顶层的个人实现需求演变，比如目前市场上越来越多的个护小家电，未来会因为技术进步与个人需求提升从而衍生出更多的需求，市场空间将随着产品定义的

不断扩大而逐步扩张。



奋达科技提前感知到小家电的行业空间，因而顺势而为，将对海内外消费者的洞察力与已有供应链进行结合，打造家用美发电器自主品牌乐程式LivChic，引领美发新潮流。在过去一年的618、双十一等电商促销活动中，乐程式LivChic销售成绩表现亮眼，成为公司未来新的业绩增长亮点。

经过多年的业务积累，奋达科技从上游零部件到中游整机制造再到下游的运营都拥有丰富的技术经验、完整的制造能力和营销能力。在互联网、数字营销、社交媒体和网红带货等媒介的加持下，奋达科技的优势不断扩大，技术产业链及整合营销优势明显。

从奋达科技近两年的发展历程中可以看出，公司充分利用自身产业链和行业经验优势，获取更高的附加价值，实现从ODM向OBM的业务延展。同时，公司在产品品类及功能特征等方面不断地打磨与创新，以高效捕捉消费者日趋复杂多元的需求为导向，推动小家电产品的技术迭代，抢占消费市场。

小家电目前还处于成长周期，未来将涌现出大量细分市场的优质企业。相信奋达科技凭借着既有优势和向前发展的动力将进一步提升产品的市场渗透率，占据小家电市场的有利地位。

探索创新, 未来可期

—— 奋达科技智能穿戴新品发布会

每个时代, 都有每个时代的挣扎与蜕变。2022年, 奋达科技必将把更好的产品带给客户, 更要把我们的狼精神和龟文化, 传达给相信奋达科技的后备军们。

本刊讯 (通讯员 李海礼) 2021年12月28日, 奋达科技智能穿戴发布会如期而至。

发布会上, 我们发布了Alpha Watch、Beta Watch两款重磅新品及自主研发的全新升级版算法: 运动心率监测算法、血氧监测算法。奋达智能总经理Andy表示, 就在今天, 奋达智能自主知识产权的产品和技术又一次实现了新突破, 这也将是奋达科技从单一代加工模式走向高端制造的起势之局。

核心技术是科技企业的必争之地, 未来成长路程, 奋达科技还会加大研发经费投入, 深研核心技术, 为顾客提供绿色、优质、高性价比的产品和服务, 让人类享受更美好的生活。

今天发布会上的战绩, 要感谢奋达科技所有支持创新事业, 并为此付出辛劳和汗水的伙伴们。接下来, 我们一起来看看此次发布会的亮点。

Alpha Watch

21天超长续航 更强更精确

奋达科技在智能可穿戴领域的技术和经验积累已有9年时间, 经过大家一年又一年的探索和努力, 我们的新品Alpha Watch终于在今天和大家见面了。

这款我们内部称为智能健康管家的Alpha Watch, 我们计划献给热爱运动的青年们, 运动健康、出行、商务各种场景, Alpha Watch都能够随心驾驭。



Alpha Watch具备高端级腕表品质, 采用康宁大猩猩定制玻璃, 搭配1.28寸全炫彩屏幕。一体化合金的机身, 经三十八道CNC打磨, 抛光工艺, 更显肌肤质感。表盘内搭载Apollo3.5, 运行流畅, 超低功耗, 可达21天超长续航。

心率、血氧24小时看护等基本功能必不可少, 动态算法, 更强更精确。新增来电漏接提醒功能, 海量预置表盘随心换, IP67级防水, 更有专业运动模式多达数十种, 为热爱运动的你保驾护航。

Beta Watch

时尚女性智能腕表 轻薄舒适

Beta Watch是一款专为女性朋友打造的智能手表, 使用奋达工程师特别调制的多彩硅胶, 佩戴手感轻薄舒适, 整体精致时尚。

Beta Watch采用大尺寸高清视网膜屏, 搭载Apollo4, 更高性能、低功耗。配备小表径表盘, 颜



值超高，是时尚腕表，更是智能管家。

独特硅胶配比调制，千万级用户体验积累，满足各类易感肌肤，同时能50米深度防水，游泳，潜水无所畏惧。

指尖血压检测仪

小巧方便 一键测量

目前，全国现有高血压患者约2.7亿，但大部分患者还是通过传统的检测血管舒张压的值来检测血压分部。



我们这次推出的指尖血压检测仪小巧方便，可随身携带，一键测量，价格相对于传统检测的方式更亲民，精确度接近水银血压仪。旅游出行途中，也能一键检测血压、血氧和心率，健康守护，时刻到位。

此外，我们还对运动心率监测算法和血氧监测算法进行了升级，实现了新突破，监测数值更精确，接近业界认可的产品Polor H10和医疗监护仪。

以上新品预计会在明年上半年陆续上市，更多新品，敬请期待！

2021年，对奋达科技而言是值得反思的一

年。这一年，我们智能穿戴的出货量累计1000万支（截止12月初），为此我们付出了巨大的人力、物力，我们的交付能力还有品质，也得到了客户一致的称赞，但盈利所得仍需进一步改善。

反观我们的专利产品，美发电器深波卷，在意大利十分受欢迎，收获了一波稳定的客户，盈利空间也比较可观。知识产权无异于主动权，没有取得自主的知识产权和专利，就无法改变单一的代加工生存模式。

奋达科技的成长过程中，业务拓展部分因技术及专利等难题，暂无法达到质的飞跃。为了解决这些问题，2021的后半年，我们有了不少举措，都为积蓄力量，聚焦主业矩阵，回笼资金为公司的后续发展做坚实后盾。现在，国内企业已经转向硬核科技竞争，大举投入研发费用，我们也要加快脚程，缩小与客户间的差距。



图 / 张河伟 摄

为了完成从OEM到ODM再到OBM蜕变的发展战略。肖奋董事长明确表示，要举起创新大旗，鼓励全员创新。无论是有着强吸引力的奖励机制还是股权激励，都时时刻刻为创新有为的工程师们准备着，我们真切地期待着，奋达智能上市的那一天，能和大家共同分享公司成长的果实。

明天，2022年就要来了。每个时代，都有每个时代的挣扎与蜕变。2022年，奋达科技必将把更好的产品带给客户，更要把我们的狼精神和龟文化，传达给相信奋达科技的后援军们。

2022年前方，是更难攀登的高峰，高峰之上是更高的荣誉。新的一年，期待与奋达家人、客户共成长，做有向上的力量的攀登者，坚定信心，推动行业进步。

价值共创·合作共赢

——奋达科技2021年音频事业部核心供应商大会成功举办

本刊讯（通讯员 邓梦玲）2021年12月17日，“价值共创·合作共赢”2021年奋达科技音频事业部核心供应商大会于奋达科技办公楼四楼如期举行。本次大会共有73家优选供应商，130余位供应商伙伴参会。奋达科技董事长肖奋董事长、奋达科技董事肖晓先生等公司领导及员工出席。



图 / 张河伟 摄

肖奋董事长致开幕词，他首先对各位嘉宾及供应商代表的到来表示热烈欢迎并对大家一直以来的支持致以真诚谢意。会上，他总结了公司近两年来的发展情况，尤其是2021年以来，面对新冠疫情、芯片短缺、大宗商品原材料价格剧烈波动等严峻挑战，整个行业都危机重重，然而奋达科技在供应商朋友们的互相支持下，一起携手奋进、共克时艰，使得经营收入保持了持续增长，在困难重重中取得了较好的成绩。

随后，肖奋董事长认真地分析了明年的经济形势，他表示，今年中央经济工作会议重申了“以经济建设为中心”的基本国策，“稳字当头、稳中求进”将贯穿2022年整个经济市场，各个市场主体都将迎来更大的市场机遇和生存挑战。在此背景下，奋达科技和供应商朋友们的目标是一致的，只有大家战略互信、相互协同，共同应对挑战，才能赢得更大的市场。

肖奋董事长向供应商朋友们详细地介绍了奋达科技2022年的发展规划以及对音频事业部的战略部署，他表示随着AI智能技术在智能音箱中的应用更加广泛，产品边界不断拓展，逐渐成为家庭生活中的重要部分，未来市场前景将非常可观，明年音频事业部有

望突破20亿元的营业收入。

他指出，奋达科技的机遇同样也是供应商朋友们的机遇，未来希望与大家共生、共创、共赢、共享。一起努力克服行业发展壁垒，赢得发展机遇，多举创新，完善工艺技术、质量管控以及供应链等方方面面，从而提高行业地位、影响力，提升行业标准，享受共同发展的机遇。

肖晓先生就双方的合作发表讲话，他表示，公司成立中央采购中心，将分散的采购工作集中起来，加大采购的规模，以此来减轻自身和供应商朋友们的压力，同时也为大家的规模化发展带来了机遇。供应商朋友们在2021年也抗住各种压力稳定地为奋达科技提供货源。奋达科技与供应商朋友们是唇齿相依的共生关系，一直以来都是互相成就的。未来奋达科技也将继续为广大供应商朋友提供一个更加开发、创新、共享的合作平台，愿与大家达成战略合作，共同等待制造业春天的到来。

音频事业部总经理夏泽华先生对奋达科技音频事业部的整体情况进行了介绍，进一步加深了供应商朋友们对公司的了解。审计监察部杨武作廉洁共建讲话，他号召供应商朋友们与奋达科技携手同行，共同严格遵守国家法律法规、商业道德和市场规则，严格恪守《合规廉洁共建协议书》，协同共生，一起创造星辰大海。

会议的最后，对2021年度做出重要贡献的供应商合作伙伴进行了表彰，分别颁发了优秀供应商5家、优秀战略合作伙伴5家、优秀品牌商10家、质量贡献奖10家、技术创新奖6家、最佳交付保障奖18家、特别贡献奖16家。

本次供应商大会的成功召开让奋达科技与供应商合作伙伴之间的关系进一步升华，彼此实现共生、共创、共赢、共享的合作理念更加清晰。未来，奋达科技将继续用开放的心态打造合作平台，进一步优化资源供应链，实现与供应商合作伙伴的共赢发展。

硬实力!奋达科技荣膺 “2021年广东企业500强”称号

本刊讯(通讯员 邓梦玲)2022年2月16日,广东省企业联合会、广东省企业家协会重磅发布2021广东企业500强等榜单,奋达科技凭借行业领先实力和优异成绩再次上榜。

该系列榜单的发布,旨在深入贯彻落实广东省委、省政府关于进一步推动大企业高质量发展,打造优势企业,充分发挥龙头企业示范引领作用的政策精神,由广东省企业联合会、广东省企业家协会在各级经信部门、企联系统及行业协会的大力支持下,参照国际上的通行做法,以2020年营业收入为基本标准,综合参考企业社会影响力、社会贡献度等指标进行的综合排名。

历年以来,入围广东企业500强榜单的企业都是各行业的排头兵,是广东经济的重要支撑和标杆,也是广东企业届的形象代表。奋达科技再次入选榜单充分体现了公司在经营管理、技术创新、社会责任等方面取得的成绩,是对公司发展的充分肯定。

未来,奋达科技将继续围绕广东省打造新发展格局战略支点大局,秉持“为顾客提供绿色、优质、高性价比的产品和服务,让人类享受更美好的生活”企业使命,深耕细作电声、健康电器、智能穿戴、智能家居以及无线耳机五大业务板块,重视创新、追求品质、转型升级、精益求精,不断证明自己的硬实力,开创公司高质量发展新局面。

南昌市领导一行莅临奋达科技参观指导

本刊讯(通讯员 李海礼)2021年12月17日,江西省委常委、南昌市委书记李红军一行领导莅临奋达科技总部参观指导,奋达科技董事长肖奋先生、奋达科技董事、奋达智能总经理肖晓先生陪同考察并与会沟通,同行参与本次考察和调研的还有欣旺达王明旺董事长一行。

在肖奋董事长的陪同下,南昌市一行领导首先参观了奋达科技数字化多功能展厅,亲身体验智能家居应用场景,直观地了解了奋达科技发展历程、主营业务、园区建设等情况,接着前往综合实验室了解产品检测过程。

参观过程中,肖奋董事长介绍到,奋达科技园在建设过程中探索出宝安区独具特色的“十六项循环经济”,并发展成为深圳四大生态园区之一。经过二十八年的发展沉淀,奋达科技逐步形成了电声、无线、软件、精密制造四大核心竞争力,目前聚焦于电声、健康电器、智能穿戴三大核心主业。

南昌市一行领导对奋达科技的园区建设、业务体量、产品生产制造能力及各项综合实力给予了肯定,并认为智能家居、智能穿戴等先进制造业未来发展空间广阔,是拉动地方经济增长的一大动力。随后,双

方前往会议室进行了深入沟通交流。

会上,南昌市一行领导就南昌市目前发展情况进行了全面介绍,并表示将奋力开创先进制造业在南昌集中化发展的局面,加强现代服务业发展,带动产业经济发展,战略性布局重点新兴产业,充分把握时代发展的机遇。

谈及企业地区空间发展建设时,肖奋董事长表示,奋达科技是宝安区众多上市企业的坚实力量之一,是“宝安区诚信合规示范企业”,倾力将奋达科技园打造成为宝安高科技产业园孵化器。地方经济的发展建设离不开各方的通力合作,企业也要抓紧培育自身硬实力,达到共同发展目的。

肖奋董事长谈到,江西南昌市位于长江中下游南岸,自古有“襟三江而带五湖”之称,气候适宜,港口码头众多,同时也是新中国最早的航空工业基地,对于制造业而言综合优势明显。奋达科技从2013年开始布局智能家居和智能可穿戴领域,预备打通社区、医疗、软件,重点发展大健康、智能家居产业。公司正积极筹备新项目投产,有意愿寻找合适的战略合作地区,加快公司发展步伐的同时也为战略合作地区的经济社会发展积极做贡献。

茂名市领导一行莅临奋达科技调研指导



本刊讯（通讯员 李海礼）2021年10月27日，茂名市市委常委、统战部部长黄玉华一行领导莅临奋达科技，奋达科技董事长肖奋先生、董事长办公室总监郭雪松先生、董事长助理江念女士陪同考察并与会沟通。

在肖奋董事长的陪同下，茂名市一行领导首先参观了奋达科技数字化多功能展厅，亲身体验了智能家居应用场景，直观地了解了奋达科技发展历程、主营业务、园区建设等情况。

在参观过程中，肖奋董事长介绍到，经过二十八年的发展沉淀，奋达科技逐步形成了电声、无线、软件、精密制造四大核心竞争力，业务范围涉及电声产品、健康电器、智能穿戴产品、智能门锁以及无线耳机五大业务板块。

在健康电器产品展示区，肖奋董事长重点介绍了奋达科技健康电器业务，他指出公司主要专注于美容美发电器专业产品市场，围绕客户“安全、高效、智能化”的消费诉求，持续进行产品创新，取得了行业内实用型专利、发明专利，引领美发类专业产品市场的消费潮流，产品主要包括直发器、卷发器、电吹风等，整体出口额一直名列前茅。

茂名市一行领导对奋达科技的自主研发实力、产品生产制造能力、产品管控流程给予了高度的赞扬和肯定。特别指出智能家居未来发展潜力巨大：智能家居能够提升生活的舒适度、安全性、娱乐性和便利

性，引领我们走向舒适美好的生活。随后，双方前往会议室进行了深入沟通交流。

会上，肖奋董事长重点谈及公司的人才战略和未来发展规划。他表示公司自成立以来一直秉承着自主创新理念，近年来进一步加强人才队伍的建设，积极引进中高层管理人员，强化研发人员储备，搭建专业的研发团队，不断推动公司转型升级。同时，公司密切关注行业的技术发展趋势和国内外消费趋势，不断优化全球布局，在产品研发上投入大量资金，从公司当前开发的产品线来看，未来的订单量将会出现可见性的增加。

茂名市一行领导表示通过此次洽谈，对奋达科技有了全面、深入的了解，十分认同奋达科技目前的发展思路，并表示奋达科技作为电子信息产业领域的知名企业，具有强硬的综合实力。

谈及地区开发建设时，肖奋董事长表示，茂名市政府可以立足当地产业基础和特色优势，学习部分地区工业招商、项目建设、园区发展、产业扶持等相关政策，发挥地域优势，吸引企业入驻，进一步促进当地产业转型升级发展，为茂名市经济社会发展做出积极贡献。

如今，全球消费电子行业将迎来新的时代“风口”，加之5G时代来临，行业有望出现爆发式增长。新形势下，奋达科技积极拥抱行业新机遇，推进跨区域产业的联动发展，提升资源协调能力，以战略眼光布局未来，为中国经济高质量发展贡献力量！

哈评中国年会2021

——肖奋董事长：组织学习，赋能企业成长

本刊讯（通讯员 李海礼）11月2日-3日，2021《哈佛商业评论》中国年会在北京召开，大会以“大重构与新竞合”为核心主题，围绕“趋势洪流”、“探索再造”等主题深度探讨了在大环境重构的背景下如何应对被重新定义的未来。奋达科技董事长肖奋先生作为组织学习的首席学习官牵手知室联合创始人发起圆桌对话。



商业管理是理论和实践的结合体，面对不确定性，不仅需要不断升级思维和认知，更需要找到那些在不同方面有所突破的前行者作为标杆和榜样，为中国企业探索管理创新和转型提供借鉴。知室联合创始人、深圳工业总会会长、波司登集团董事局主席、奋达科技董事长肖奋先生组织参与的这一场与时俱进的圆桌对话，在企业管理的创新探索上具备较高的参考与借鉴意义。

当知室联合创始人得知生活当中很多大品牌电子产品的设计与生产都出自奋达科技后，直言奋达科技非常了不起。肖奋董事长介绍道，奋达科技成立于1993年，5000块钱起家，以研发和制造扬声器起步，经过28年的发展，公司形成了电声、无线、软件、精密制造四大核心竞争力，是国内少数能提供软硬云一体化服务的新型智能硬件企业，合作伙伴涵盖海内外知名品牌商。

学习型组织是企业21世纪最重要的竞争力，奋达科技希望通过组织学习来增强核心竞争力。数字化

时代涌现出的新资讯、新知识，需要通过组织学习来解决，增强企业学习力和组织能力建设，这样才能在原有基础上不断创新发展，使企业保持持续发展的态势。奋达科技近30年的企业经历到今天面临的战略转型，与深圳要变成世界智能制造中心的城市战略紧密相关。

肖奋董事长非常重视协同学习的必要性，在百忙之中仍亲自带领组织学习，这一行为受到了在场嘉宾的认可与赞许。肖奋董事长谈到，组织学习是提升组织能力的重要手段和工具，只有一起学习才能够达到最好的效果。作为公司的创始人及董事长，想要真正带动大家学习，就需要在组织学习的过程中担任知识教练的角色，这样才能带动整个团队一起往前冲，一起学习，达成组织学习的真正核心竞争力，让企业立于不败之地。

奋达科技通过转型升级过程已充分意识到，组织的成长才能支撑战略的成长。企业家身先士卒成为首席学习官，引入新的知识，指导自己的战略升级，更符合时代的发展，更符合顾客的价值，更符合长期主义。企业家通过成为首席知识教练带动了企业组织学习的文化，同时也把学习创智落实到企业真正的经营管理之中。

组织学习使组织拥有了面向未来的能力，因为组织学习是持续创造新知识的过程，是持续打造组织力的过程，也是持续提升组织绩效的过程。于奋达科技而言，从企业家到中高层管理到基层，当学习成为一种态度甚至生活，成长就是一种必然的结果。

目前，奋达科技除了牵手知室的系列课程外，已陆续聘请业界优秀金牌讲师前往奋达科技授课，更深层次地激发企业学习活力。未来，奋达科技将通过学习外界优秀文化成果，赋能企业成长，达成“为顾客提供绿色、优质、高性价比的产品和服务，让人类享受更美好的生活”使命。

在智造向自造跃升的好时代

——奋达科技第二十届创新大赛圆满落幕

本刊讯（通讯员 李海礼）2022年1月13日，以“制造·智造·自造”为主题的奋达科技第二十届创新大赛总决赛在奋达科技桃花源三楼培训中心落下帷幕。奋达科技董事长肖奋先生及多位公司高层领导出席本次创新大赛并担任评委。



图 / 张河伟摄

本届创新赛分为管理类创新及技术类创新两大类，经过各子公司和事业部的层层筛选，遴选出44个创新项目参加最终评比。创新大赛领域涉及生产制造、产品工艺、质量技术和企业管理等方面，经过激烈角逐，并由来自各事业部专家级评委和奋达科技高层管理人员综合评定，由音频BU带来的新升级音箱产品、智能BU带来的游泳监测算法、智能BU带来的精益求精等项目均取得了优异成绩。

本届创新赛技术创新类项目达40多项，参赛项目一年赛出了一年的新高度，项目质量有了质的提升，充分体现了公司坚持回归初心，刻苦钻研产品技术，精益求精的决心与行动。赛中，由音频BU团队打造的全新音箱产品成为本届创新大赛的最大看点，经过升级打造的音箱产品同时支持物联网、动态LED显示屏、智能语音平台、炫彩呼吸灯、耳机输出等亮眼功能，产品拥有专利及软著共7项。此外，产品结构也隐藏了许多精巧之处，如隐藏式的IML灯盖，耐刮擦、灯光均匀，免喷涂，兼具呼吸灯效和触摸感应等优点于一身，既可降本又可为产品增色。产品一经研发生产即为公司在2021年带来了可观收益，阶段内产品仍处于销售周期，明年收益有望创新高。

其它项目，如智能BU的游泳监测算法，数据项准确率在多方面超越了国内大牌的同类算法。智能穿戴手表项目一举突破9大技术难关，带来了更好的智能联动体验，音频BU项目首次与H公司合作开发带屏智能音箱，电器风冷卷发器直面消费者使用难题，为了让用户使用起来更简单、安全，将产品不断优化至最佳。其余优秀创新项目不一而足，本次赛事上展现的成果，是奋达科技敢干有为工程师在工作中锐意创新、砥砺前行，给我们带来的一场科技盛会。

本次大赛旨在发掘前瞻性、颠覆性的创新成果，培养优秀科技人才，促进创新经验的交流和探讨，助力打造优质民族品牌。技术层面不乏共通领域，各BU间通过赛事平台进行技术交流与分享，可以达到整合行业资源，提升整个行业效率，降低行业成本的效果。

赛后，肖奋董事长表达了对参赛项目的美好祝愿，并倡导全员创新。无论是精密制造、研发、采购...还是涉及公司运营的各个领域，都需要全方面创新和分类更新企业产业技术管理，打造核心技术的层层壁垒。一个企业依靠的是技术对行业产生贡献，同时让员工在工作过程中产生获得感，因此创新是重中之重。同时，肖奋董事长殷切嘱咐各位奋达工程师，为避免知识产权竞争问题，保护知识产权无可厚非，但无需为了专利的表面数量而申请专利，其意义不大。而是对客户负责，能不能提升产品的美誉度，是否对将来的产品起到作用，更是我们应该考虑的现实问题。从根本上提升企业核心竞争力，为企业注入新活力，追求创新精神，将创新事业进行到底，才能让企业走得更远。

正值此智造和自研自造的好时代，让技艺与品牌相绽放，是奋达科技不懈的追求。奋达工程师们不断精进与改良的精神，让科学创新与产业的结合更紧密，通过形成新工艺、新产品或新模式，积极利用技术创新带动产业升级换代，改变行业主流产品和市场格局，推动产业进步，实为功不可没。

奋发有为, 开创新局面

—— 奋达科技工会换届大会胜利召开

展望未来, 奋达科技新一届工会委员会将牢记工会宗旨、切实履行好责任, 奋发进取、争创佳绩, 开创公司发展新局面。

本刊讯 (通讯员 邓梦玲) 根据《工会法》《工会章程》《工会基层组织选举工作条例》等有关规定, 奋达科技基层工会组织任期届满, 于2021年12月9日召开工会换届大会。奋达科技党支部书记、董事长办公室总监郭雪松先生出席会议并讲话, 特邀嘉宾宝源社区工会主席罗春林先生到会指导, 党政领导、一线职工代表、专业技术管理人员、工会主席、先进模范代表等90名员工代表出席会议。



图 / 张河伟 摄

大会在庄严的国歌声中拉开帷幕。按照议程和《工会法》相关规定, 通过无记名投票的方式, 经现场投票、计票、监票等严格程序, 选举了杨武先生为奋达科技第二届工会委员会主席, 李勇先生为副主席, 以及分别选举出劳动争议调节委员会委员、文体委员会委员、生活及女职工委员会委员、互助基金委员会委员、经费审查委员会及组织委员会委员、宣传委员会委员、劳动安全生产委员会委员以及工会代表若干名”。

杨武先生、李勇先生代表新一届工会委员会作表

态发言。杨武先生表示, 将利用好工会职能优势, 全力推动工作的开展, 增强服务意识、提高服务能力、完善服务方式, 坚持真心实意为员工说话办事, 多方面的为员工排忧解难, 真正做好职工利益的代表者和维护者。李勇先生说道, 当选工会副主席是一种挑战、更是一种责任, 在之后的工作中将更加积极主动的参与到公司的生产经营中来, 进一步深入员工、联系员工, 了解员工的思想动态以及工作中存在的问题和困难, 尽心尽力的帮助大家。

郭雪松先生对新当选的工会委员表示祝贺, 他强调, 公司工会作为保护和维护广大员工正当权益的代表, 一直以来都将员工的根本利益作为工作的出发点和落脚点, 在员工工作中发挥着至关重要的作用。今天换届大会的成功举办意味着新一届工会委员会的成立, 每一位工会委员会委员都要在其位谋其职, 发挥组织优势, 努力推动公司工会建设再上新的台阶。

特邀嘉宾宝源社区工会主席罗春林先生见证了本次工会换届工作, 他充分肯定了奋达科技等公司认真践行“我为职工办实事”的工会精神, 并鼓励大家多元化、多举措的构建和谐劳动关系, 做好职工工作、生活保障工作。

工会是党组织联系职工群众的桥梁和纽带, 工会换届选举是工会组织不断完善自我和加强自身建设的重要途径。展望未来, 奋达科技新一届工会委员会将牢记工会宗旨、切实履行好责任, 奋发进取、争创佳绩, 开创公司发展新局面。

筑牢员工安全堡垒, 奋达科技开展消防应急演练

本刊讯(通讯员 邓梦玲)为切实做好安全防火工作,在公司内部营造好消防安全环境,增强员工的消防安全意识,提高应急处置能力。近日,奋达科技开展了消防应急疏散及救援演练活动。本次大型综合应急演练由石岩街道办事处主办、石岩街道应急管理办承办、奋达科技协办,共有1000余名员工参与。

活动采用模拟事故现场实战的方式,主要针对厂房设备着火情景开展应急疏散及救援模拟演练。随着现场总指挥的一声令下,消防演练正式开始。参演人员发现火情后,第一时间拉响撤离警铃,并拨打119报警。同时,启动应急程序,成立现场应急指挥部,组织医疗、救援、警戒、后勤等工作小组赶赴现场,开展救援工作。

在各方合作配合下,火情解除,受伤人员得到及

时救治,本次消防演练工作在紧张有序的进程中得以顺利完成。通过这次演练,奋达科技进一步完善了突发事件的应急处置体系,提升了员工的消防安全技能和应急救援能力,增强了对火灾的防范意识。

演练结束后,石岩街道党工委委员、武装部部长黄永衡进行了点评,他对本次消防演练的成功开展表示了肯定,指出其中存在的不足之处,并要求每一位员工都要提高消防安全意识,增强防火自救能力和自我保护能力,切实落实安全管理工作责任,共同创建平安工作园区。

未来,奋达科技将持续聚焦火灾防御重点,全面提升抵御突发事件的综合防范能力,最大限度地减少灾害损失,全力确保员工的生命安全,助力经济发展和社会稳定。

聚焦主业, 维稳企业财务绩效

—— 奋达科技开展汇率避险沙龙分享会

本刊讯(通讯员 李海礼)今年以来,除原材料涨价、人工成本上升外,人民币汇率的双向波动对企业尤其是国际业务较为活跃企业的财务绩效产生了冲击。了解汇率走势,识别汇率风险成了出口型企业的必修课。那么以出口为主导的制造型企业该如何应对货币波动?

2021年10月28日,奋达科技特别邀请某大型股份制银行深圳分行外汇交易银行部资深专家团队共同举办了一场特别的《人民币汇率避险》沙龙分享会。特邀嘉宾汪老师从自身多年的从业经验出发给大家分享人民币的干货知识。

他谈到,据统计2020年共有474家企业产生汇兑收益,1494家企业产生汇兑损失,整体上汇兑损失大于汇兑收益。在汇率发生较大震荡之际,企业汇率风险管理是不可缺少的一环。通常出口型企业在应对外汇风险时采取经营性对冲策略或外汇衍生产品两种方

式。在谈及哪种方式最优时,汪老师认为越简单的工具越有效,这与奋达科技多年来的汇率实操经验不谋而合。

通过本次的探讨和交流,与会人员了解了汇率走势和汇率避险方案,在识别汇率风险和树立风险中性理念上有了更深入的理解。对于企业经营人员来说具备正确的“汇率风险中性”意识,能够建立完善的汇率风险管理制度尤为重要。一是要理解汇率的不可预测,预判人民币走势是走不通的方式;二是要立足主业,理性面对汇率涨跌;三是建立健全自身的汇率风险管理制度和机制,合理管理汇率风险。

对于奋达科技来说,形成一套可行的汇率管理逻辑和方法非常重要。未来,奋达科技将在健全汇率风险管理机制的基础上,聚焦主业,强化自主创新能力,提高企业国际竞争力和产品议价能力,尽可能降低汇率波动对企业的影响。

创新 Innovation

惟创新者进
惟创新者强
惟创新者胜



FY03项目开发记叙

文 / 音频技术中心 Danie

项目介绍：《FY03项目》（又名《Mini Plus技术创新》）是公司与Y客户合作开发的一款音频产品，于奋达科技第二十届创新大赛中荣获一等奖。

FY03是公司与Y客户合作的音频类项目，是一款高端旗舰智能语音Mini音箱。在这个项目中我们首次应用了IML面板工艺，增加了触摸及七彩氛围灯、RTC弧面时钟显示屏等功能，能够满足客户的多种需求。这款产品凭借着极佳的听觉感受、简洁时尚的外形成为了同类型产品中的佼佼者和业界的标杆。



产品结构设计的前期，我们需要配合客户的需求做出堆叠评估、打样手办验证等工作方案。由于

方案种类繁多复杂，项目周期十分紧张，我们项目团队面临着种种困难。

在设计及样板验证中遇到的技术难点：

1. IML面盖的LOGO消隐、黑/白/红/蓝四种颜色灯光亮度一致，这是我们团队在研发过程中遇到的三项技术重大难点。在处理过程中，我们做了大量的市场调研，收集了行业内有关外观设计及加工的重难点，再结合我们的产品和技术优势制定出最优方案，最后才确定可执行的颜色、灯光限度样板等。通过团队成员的多轮测试调整，最终将外观管控标准值提高到行业领先水平。

2. 网框包布的外观及弧面时钟显示灯光控制是否符合要求，这是产品能否顺利批量生产的关键所在。客户对网布纹理的要求是横竖斜三个方向的线纱都必须保持绝对的平齐，这个对处理工艺、材

料、外观设计的要求非常高。我们为了解决这个问题，通过大量的实验，最终决定在网布选型确认后再对网布进行了固化定型的操作，以此来减少包布过程中出现的网纱斜纹。同时，我们为了让网布黑/白/红/蓝四个颜色弧面时钟显示灯光亮度在同版软件下保持一致，在网布背面再增加了一层涤纶纱，根据不同颜色的涤纶纱与网布搭配可确保四个颜色的外观灯光的亮度保持一致，顺带有效地解决了网布在大面积的出音网孔处容易出现凹陷的难点，可谓是实现了一举多得的功效。



3.项目的推进还存在着重重困难，如解决网框弧面上8字型时钟显示均匀的难题，以及IO口端子偏心、保护膜起皱、软件调试、LED灯显示寿命、芯片方案更换替代等问题，这都是需要团队成员齐心协力才能解决的。在整个过程中，我们团队成员孜孜不倦，一次次精准细致地攻破一个个难关，最终才保证了我们项目能够得以顺利地交付，并获得了持续完成量产的能力。

项目过程中，Y客户团队给我们留下了深刻的印象，他们拥有高学历教育背景、多年的行业积累经验，具备超强的逻辑思维能力以及细致精准的问题分析能力，工作中不放过任何一个细微的内容。当然我们也做好了万全的准备，提供详尽的报告材料、研究结果、测量数据等资料，为每一次工作对接做好保障，确保双方沟通的顺利进行。

整个过程下来，我们和Y客户团队相互拉通，互相讨论学习，在验证、测试中反复梳理、优化设计，最终形成了双方都十分满意的方案成果。

我们项目团队在技术创新方面共获得了7个专

利及软件著作权，为公司的产品迭代、成本管控、资源优势等方面贡献了一定的力量，也很荣幸地获得了公司第二十届创新大赛一等奖、音频事业部2021年上半年优秀项目一等奖等荣誉。



收获荣誉后，我们倍感鼓舞，又倍感责任重大。面对接下来的工作，我们将秉持着“高效工作、愉快生活”的理念，坚持务实拼搏的精神，进一步加强技能创新、合作交流，在提升自身实力的同时，为客户提供更优质的产品和服务。

激流勇进

—— BM项目技术创新有感

文 / 音频研发中心 Jason

项目介绍：《BM项目》是公司与HW客户合作开发的一款智慧教育类产品，于奋达科技第二十届创新大赛中荣获二等奖。

过去的一年很多同事都在羡慕BM项目受到公司上下的关注，在客户项目的光环笼罩下，荣誉与汗水总是相伴而行。作为BM项目团队中的一员，如今这个项目已经结项，我的内心仍然激动不已，在朋友圈看到大家分享的客户关于这个产品的宣传片时，我指给女儿看并告诉她，这是爸爸所在项目团队研发制造的产品。

BM作为首次与HW客户合作开发应用鸿蒙系统及麒麟芯片的智慧教育产品，筑牢了奋达科技平板类产品线开发能力的基础。这款产品专利申请总计6项（3项发明专利，3项实用新型专利）技术创新20项，可实现双摄像头及升降机构功能，并按照HW-IPD开发流程运作，有力的推动了奋达科技IPD流程的管理。特别是升降机构领域这部分对奋达科技来说并不是强项，研发过程中，团队工程师一路过五关斩六将，攻克一个个问题。为赶上7月29日HW首款智慧教育产品发布会，所有的工作进度都以此倒推时间节点统筹跟进。恰逢DV的试产节点跨越春节假期，为了赶上试产进度LPDT George紧急召集项目组成员商议对策协调资源更新计划策略，客户团队会同项目团队时常聚在一起，合力探讨问题，寻找最优解决方案，终于在2月21日顺利完成DV试产。

项目要求在音响上应用升降机构组件在实现自动升降，在翻转功能精度要求上，研发制造遇到了技术壁垒。因进度紧急且人员紧张，RDPL BJ紧急调拨结构专家组核心技术人员加入到BM项目产品的结构开发中来组建技术攻关小组。技术难点是主体结构采用全新的MIM粉末冶金工艺及LIM五金套啤硅胶工艺，带抗疲劳FPC线材，光耦位置检测，摄像头防误触碰技术。在双方工程师经过近三个月出差在外协厂攻克难关，在外协厂团队全力配合下每天进行无数次的验证测试，认认真真的去完成每一次的验证测试和结果分析解决了一个又一个技术难点，最终实现了升降机构0.4mm的超薄壁厚超高强度设计及生产，满足100,000次的升降运动寿命需求。

同时，客户要求升降机构升起来之后保持住再跌落，一般材料完全达不到要求，铝合金、锌合金、镁合金都达不到要求。技术小组通过采用边优化边跌落仿真的方式，结构设计也持续优化了几轮，最终选用了MIM工艺，材料选定了不锈钢17-4，确保了能达到客户的品质要求和达到量产生产要求。升降机构升上去之后的反驱虚位现象，也成了前期最大的瓶颈之一，经过计算和实验，发现问题出在机构推力损耗方面，因此我们改进优化了机

加工治具、检测治具，更新了外协厂的SOP、SIP，确保能达到图纸要求，以及增加了一系列的半成品和成品的检测环节等等。另外，在升降机构与前后壳装配间隙不均的问题上，客户要求很高，经过多次验证，我们采用了升降机构定位放空，在装到面壳上时，用治具定位和治具堆放的方式，确保了升降机构与面壳的相对位置精度，从而解决此问题。通过建立技术攻关机制，端对端的沟通，能快速做出响应及快速定位问题，形成团队协作的意识，长期积累与沉淀技术，提高设计效率与质量，本次项目经验亦可推广应用到其它项目中。



此次和客户合作的项目时长达一年多，期间，客户的行为举止、思维模式、工作习惯，以及人生观、价值观，都影响着我们整个团队，我们身上都烙上了客户“狼性精神”的影子，形成了鲜明的奋达特色。

软件、硬件、结构等领域的各个同事们对待工作具有非常强的责任感，他们远离公司总部，长期驻扎在西安，就是为了第一时间解决客户的题难，甚至有些同事选择长期驻扎在客户现场。万事开头难，团队的共同努力攻克了项目最难推进的部分，才使得接下来的工作可以顺利进行。在质量中心Wally及生产制造中心Eric团队的全力支持及各专业组同事通力配合下，发挥出了每个岗位的高效职能。7月5日，顺利装MP首件和MP量产，产线开拉，开始生产。结构、硬件、软件、平面、品质、工程、DQA等人员全程跟进开拉情况，发现问题就地召集人员就地解决，确保产线正常生产。8月8日，顺利完成10K的首单出货。



虽然2021年获得了一些创新成就，但并不意味着，这就是我们所拼搏的终点，就可以停滞不前。在今天所有巨大的不确定当中，有件事是确定无疑的，那就是企业持续创新没有改变，创新以前只是让企业生存得更好，而今天，创新是企业生存下去的关键。荣誉并不是我们最终的目标，而只是我们创新路途中的一股强大动力。只有不断创新，认真踏实的工作，不轻言放弃，以一腔激情，满腹睿智，才能取得更优异的成绩，才能铸就更强大的团队，包括那些在产线上默默无闻、甘于奉献的基层工作者，他们鲜少得到过鲜花和掌声，但同样也是他们创造了BM的奇迹。

把一腔热血献给逆境和梦想，然后种下希望。今天公司对我们的认可，已然让我们实现了自我价值。尊重、诚信、创新一直是我们努力工作的支柱，今天的荣誉，更是对我们自己在以后工作中的一种鞭策。我们将把自己所学智慧与力量奉献给公司，勤奋敬业，激情逐梦，在未来的道路上执着前行，努力做到更好，为公司的蓬勃发展尽一份绵薄之力，做一块坚实的基石。在此希望我们能够全员参与创新，和公司共同发展、成长，也希望我们奋达科技的事业更加辉煌，在2022年谱写出更华丽的篇章。

PH2222技术创新有感

音频技术中心 Jake

项目介绍：《PH2222项目》是公司研发制造的一款便捷式储能电声产品，于奋达科技第二十届创新大赛荣获二等奖。

得益于市场锂电成本的持续下降，便捷储能产品如雨后春笋般在市场出现。我们部门基于在电声产品领域的深厚积累，尝试从电声产品切入便捷储能，并将研发成果从产品中展示出来。我们项目团队从接到公司下达的项目要求到量产，只有短短三个月的时间，而户外储能技术对我们团队而言，是一个全新的技术领域。在时间短、任务重的情况下，我们团队通过向外部进行技术学习、内部组织培训及分享等方式，提高了部门整体的技术实力。每次打卡上班的时候，只要看到大家脸上露出灿烂笑容，就知道问题已经得到妥善解决。

俗话说，隔行如隔山。PH2222项目涉及的大部分技术对我们而言，是完全没有踏足过的研究领域，是从零到一的突破。因此，这对我们团队而言，是一个挑战，所幸拼搏之后终见硕果，我们首次开发的便捷式储能电声产品成功申请了5项专利，实现了10项技术创新。硬件方面，首次实现DC转AC输出，同时PD3.0 DRP协议通一个端口可输入输出，做到了TYPE-C电源全功能使用；在软件方面，使用模拟计算方式，实现MCU精准的处理能力，在产品的承载下，我们开拓了公司崭新的技

术领域。

内置大功率电池，实现高压交流输出，以上两点足以说明这个产品的安全问题是重中之重。研发过程中，我们的LPDT James、SE Tian等团队成员与时间赛跑。当逆变器过载和短路出现炸机问题，我们通过分析，在时序上测试验证大量数据，调整软件，确定出准确的时序，解决过载、短路及带载能力上的平衡。

功夫不负有心人，在大家的努力下，我们做到了用最短的项目周期，完成一个全新而又有难度的项目。今年1月份，项目正式上线量产，团队人员坚守一线，严格把控产线的生产和工艺问题，在我们部门人员的反复验证及改进下，我们的产品产量逐步提高，顺利进入量产。

2021年，在材料短缺等外部因素的影响下，公司一直在提升自主创新能力，寻求突破。我们更是紧跟公司的步伐，与时俱进，不断攻关，克服困难，取得了阶段性的成绩。在2022年，我们更要对创新工作加以重视，争取为个人、为公司创造更大的财富，实现个人梦想，再续奋达科技的辉煌，奠定公司在行业中的领先地位。

穿戴产品成长记

——为西安办事处无私奉献的一群人

文 / 西安办事处

项目介绍：《FD170智能穿戴手表项目》是公司自主开发的智能手表，于奋达科技第二十届创新大赛中荣获二等奖。

伴随着公司业务的增长，公司正式立足大西北，开拓穿戴产品新业务。2020年年初，奋达科技智能事业部西安办事处正式成立。新的起点、新的目标、新的征程，我们了解到奋达智能事业部整体的战略方案及西安分部的使命后，便暗暗下定决心——既然来了就要闯出一番天地来。



万事开头难，想要立足西安CBD，我们要做的事情还有很多。首先摆在我们面前的难题就是招募有志之士。只有让一群有梦想、有理想的人聚集在一起，才能助力西安分部的快速发展。

初到西安办事处的时候，我们只有9名开发人

员，整合团队成为了迫在眉睫的事情。怎样才能搭建起一个可战斗、可实施业务开发的团队呢？初步了解大家的情况后，我们发现大部分同事都没有过智能穿戴的业务开发经验。这着实让人犯难，团队成员缺乏经验，就难以在短时间内形成合力。为了克服这个困难，我们花了两天时间一起交流工作经验、技术能力，在这个过程中，我们发现大家虽然没有相关的行业经验，但都具备扎实的技术功底。有了技术积累，从0到1打造出一个崭新的智能穿戴开发团队还是有可能的。

下一步工作就是搭建团队体系。我们根据业务模块的实际需求和团队成员的技术优势，设计了驱动、UI、蓝牙、基本功能、运动健康等5大模块，并选拔了经验、能力、个人素质比较突出的同事担任模块MDE，至此团队架构初步搭建起来了。

为了让团队成员迅速融入智能穿戴行业，我们先从培训入手，制定了为期15天的培训计划，每一位团队成员都积极地担任讲师，分享自己的经验。经过培训，大家对智能穿戴的行业前景、开发技术及功能框架等内容都有了深入的了解，团队融合度得到大大提

升。

随着团队成员的增多，在达到20人的时候，我们同步划分了小组成员，由MDE带头，下设3~5名开发人员，团队架构进一步得到完善。

团队成型，有项目的驱使，方可事半功倍。“在2个半月时间内完成FD122穿戴GPS手表项目Demo的开发演示”，大家接到这个任务的时候都有些不自信，但同时又怀满期待，干劲十足。第一次接触到这类项目，还没有建立起工作契合感，团队成员明显有些不知所措。这样的情况下，从0到1构建一个穿戴产品系统，确实是摆在我们面前的一个大难题。



要完成好这个项目，必须凝聚起整个团队的力量，每个成员都是重中之重。面对层层困难，团队成员信念一致。我们制定了阶段式的项目计划进度，团队成员积极地分析项目需求、设计方案、技术标准，SE和MDE共同研究模块架构、分析竞品机交互模式，最终一起输出了智能穿戴项目系统及模块详细设计方案。

艰难困苦，玉汝于成。没有板子自己造，市场缺少芯片提前买，没有方案自己架构，每一个阶段都是从0开始。在没有相关经验的情况下，团队中的每位成员都积极献言献策，一起克服了重重困难，在规定的时间内完成了系统调试搭建，将系统做到了稳定，并同步建立了gerrit及Jenkins系统，在公司内部率先实现了分布式开发模式及版本编译自动化。

从0到1建立起智能穿戴产品开发基线，对我们来说意义重大，团队首次实现了彩屏、GPS运动定

位、智能语音、运动健康、遥控拍照、OTA及基本功能的积淀及突破，也为后续项目奠定了技术及基线基础等经验。

之后，我们在2021年度继续开拓进取，突破前沿技术，陆续在FD152手环和FD170手表上不断攻坚克难，再一次实现了质的飞跃。我们对每一个模块及品质的追求都精益求精，不管从交互体验、性能优化、稳定性提升还是功耗续航，表盘原创设计等方面，产品能力日渐成熟，实现了首款手表类产品的发布。

FD152智能穿戴手环和FD170智能穿戴手表相较于华为B6及小米手环5系列，达到了市场同类产品的技术指标要求。在此同时，我们还取得了5部专利，5部软著的成绩，形成了我们智能穿戴产品基线版本。随着基线版本的诞生，代表着我们又离智能穿戴行业更进了一步，在产品、技术、业务等方面实现了飞跃。

在协同西安办事处软件业务的发展过程中，我们深知技术团队的开发能力直接关系到公司业务可持续发展，作为团队中的一份子，我们将始终在穿戴业务上不断探索、持续改进，保持“向上、向善、打开边界”的开拓能力，锐意进取。



2022年已经到来，愿西安办事处的同事们继续努力，不断创新、永攀高峰，共同打造智能事业部的明天。

法

法律与利益同在
依法与文明同行



关于非法吸收公众存款罪,你了解多少?

法务部供文

当大家想拓展副业做一些投资理财项目时,要小心高利息的保险或高利息的理财等投资项目的广告宣传,时刻牢记天上不会掉馅饼,高收益往往对应着高风险。

近几年来市面上的投资、理财项目多的让人眼花缭乱,很多人看到一些似乎有着低投入、高回报的投资项目便失去理智将辛苦积攒的存款全部投入其中,最后却可能血本无归。撕开某些投资项目精美的包装,会发现其实质大多是非法集资活动。为增强大家的反诈骗意识,今天我们就来了解一下与非法吸收公众存款罪相关的法律法规。

一、相关法律规定

1、《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》

1.1第一条 违反国家金融管理法律规定,向社会公众(包括单位和个人)吸收资金的行为,同时具备下列四个条件的,除刑法另有规定的以外,应当认定为刑法第一百七十六条规定的“非法吸收公众存款或者变相吸收公众存款”:

(一)未经有关部门依法批准或者借用合法经营的形式吸收资金;

(二)通过媒体、推介会、传单、手机短信等途径向社会公开宣传;

(三)承诺在一定期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给付回报;

(四)向社会公众即社会不特定对象吸收资金。

未向社会公开宣传,在亲友或者单位内部针对特定对象吸收资金的,不属于非法吸收或者变相吸收公众存款。

1.2第二条 实施下列行为之一,符合本解释第一

条第一款规定的条件的,应当依照刑法第一百七十六条的规定,以非法吸收公众存款罪定罪处罚:

(一)不具有房产销售的真实内容或者不以房产销售为主要目的,以返本销售、售后包租、约定回购、销售房产份额等方式非法吸收资金的;

(二)以转让林权并代为管护等方式非法吸收资金的;

(三)以代种植(养殖)、租种植(养殖)、联合种植(养殖)等方式非法吸收资金的;

(四)不具有销售商品、提供服务的真实内容或者不以销售商品、提供服务为主要目的,以商品回购、寄存代售等方式非法吸收资金的;

(五)不具有发行股票、债券的真实内容,以虚假转让股权、发售虚构债券等方式非法吸收资金的;

(六)不具有募集基金的真实内容,以假借境外基金、发售虚构基金等方式非法吸收资金的;

(七)不具有销售保险的真实内容,以假冒保险公司、伪造保险单据等方式非法吸收资金的;

(八)以投资入股的方式非法吸收资金的;

(九)以委托理财的方式非法吸收资金的;

(十)利用民间“会”、“社”等组织非法吸收资金的;

(十一)其他非法吸收资金的行为。

1.3第三条 非法吸收或者变相吸收公众存款,具有下列情形之一的,应当依法追究刑事责任:

(一)个人非法吸收或者变相吸收公众存款,数额在20万元以上的,单位非法吸收或者变相吸收公众存款,数额在100万元以上的;

(二)个人非法吸收或者变相吸收公众存款对象30人以上的,单位非法吸收或者变相吸收公众存款对



象150人以上的;

(三)个人非法吸收或者变相吸收公众存款,给存款人造成直接经济损失数额在10万元以上的,单位非法吸收或者变相吸收公众存款,给存款人造成直接经济损失数额在50万元以上的;

(四)造成恶劣社会影响或者其他严重后果的。

2、《中华人民共和国刑法》

2.1第一百七十六条 【非法吸收公众存款罪】非法吸收公众存款或者变相吸收公众存款,扰乱金融秩序的,处三年以下有期徒刑或者拘役,并处或者单处罚金;数额巨大或者有其他严重情节的,处三年以上十年以下有期徒刑,并处罚金;数额特别巨大或者有其他特别严重情节的,处十年以上有期徒刑,并处罚金。

单位犯前款罪的,对单位判处罚金,并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员,依照前款的规定处罚。

有前两款行为,在提起公诉前积极退赃退赔,减少损害结果发生的,可以从轻或者减轻处罚。

二、以案释法

被告人裴某未经有关部门批准,非法吸收公众存

款,扰乱金融秩序,数额巨大,公诉机关指控被告人裴某在无偿还能力的情况下采用拆骗方式骗取他人借款,结合被告人裴某的从业经历、借款原因、资金去向、行为方式、主观目的、事后态度等来看,足以证实被告人裴某系非法占有借款人钱款为目的,采用虚构事实、隐瞒真相的方式骗取被害人钱款,对此法院予以支持。被告人裴某在未经金融主管部门许可的情况下,以个人名义通过口口相传等方式公开宣传,向社会不特定公众承诺高额利息,以借款、理财等形式吸收存款的行为完全符合非法吸收公众存款罪的认定标准,依法应予认定,构成非法吸收公众存款罪。

三、结语

当大家想拓展副业做一些投资理财项目时,要小心高利息的保险或高利息的理财等投资项目的广告宣传,时刻牢记天上不会掉馅饼,高收益往往对应着高风险。相信大家在了解非法吸收公众存款罪的相关法律法规后能擦亮眼睛,小心驶得万年船,谨慎挑选购买金融产品。

将实名认证的银行卡卖与他人恐获刑！

法务部供文

请大家不要忽视自己的信息保护，不可出租、转借经过实名认证的银行卡。一旦被发现有在个人征信上留有污点的风险，不仅会造成贷款困难、影响未来工作生活的后果，还有可能被公安机关以帮助信息网络犯罪活动罪的罪名所批捕。

根据《银行业务管理办法》的相关规定，个人申领银行卡，应当向发卡银行提供公安部门规定的本人有效身份证件，不得出租和转借。但是很多人并不了解这一规定，轻易地将自己的银行卡出租或转卖给他人使用，殊不知这些银行卡有可能被用于各种刑事犯罪。为了避免因为自己的疏忽大意而承担刑事责任，今天，我们就来聊一下关于将实名认证的银行卡卖与他人涉嫌帮助信息网络犯罪活动罪的相关法律规定。



一、相关法律法规

1、《中华人民共和国刑法》

1.1、第二百八十七条之二 【帮助信息网络犯罪

活动罪】明知他人利用信息网络实施犯罪，为其犯罪提供互联网接入、服务器托管、网络存储、通讯传输等技术支持，或者提供广告推广、支付结算等帮助，情节严重的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金。

单位犯前款罪的，对单位处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依照第一款的规定处罚。

有前两款行为，同时构成其他犯罪的，依照处罚较重的规定定罪处罚。

2、《最高人民法院、最高人民检察院关于办理非法利用信息网络、帮助信息网络犯罪活动等刑事案件适用法律若干问题的解释》

2.1第十一条 为他人实施犯罪提供技术支持或者帮助，具有下列情形之一的，可以认定行为人明知他人利用信息网络实施犯罪，但是有相反证据的除外：

- (一) 经监管部门告知后仍然实施有关行为的；
- (二) 接到举报后不履行法定管理职责的；
- (三) 交易价格或者方式明显异常的；
- (四) 提供专门用于违法犯罪的程序、工具或者

其他技术支持、帮助的；

(五) 频繁采用隐蔽上网、加密通信、销毁数据等措施或者使用虚假身份，逃避监管或者规避调查的；

(六) 为他人逃避监管或者规避调查提供技术支持、帮助的；

(七) 其他足以认定行为人明知的情形。

2.2第十二条 明知他人利用信息网络实施犯罪，为其犯罪提供帮助，具有下列情形之一的，应当认定为刑法第二百八十七条之二第一款规定的“情节严重”：

(一) 为三个以上对象提供帮助的；

(二) 支付结算金额二十万元以上的；

(三) 以投放广告等方式提供资金五万元以上的；

(四) 违法所得一万元以上的；

(五) 二年内曾因非法利用信息网络、帮助信息网络犯罪活动、危害计算机信息系统安全受过行政处罚，又帮助信息网络犯罪活动的；

(六) 被帮助对象实施的犯罪造成严重后果的；

(七) 其他情节严重的情形。

实施前款规定的行为，确因客观条件限制无法查证被帮助对象是否达到犯罪的程度，但相关数额总计达到前款第二项至第四项规定标准五倍以上，或者造成特别严重后果的，应当以帮助信息网络犯罪活动罪追究行为人的刑事责任。

3、《最高人民法院、最高人民检察院、公安部办理跨境赌博犯罪案件若干问题的意见》

3.1第四条 关于跨境赌博关联犯罪的认定

(五) 为赌博犯罪提供资金、信用卡、资金结算等服务，构成赌博犯罪共犯，同时构成非法经营罪、妨害信用卡管理罪、窃取、收买、非法提供信用卡信息罪、掩饰、隐瞒犯罪所得、犯罪收益罪等罪的，依照处罚较重的规定定罪处罚。

二、以案释法

2020年8月至2021年4月期间，被告人朱某在明

知他人可能利用银行卡从事信息网络犯罪活动的情况下，单独或伙同他人至苏州工业园区等地办理中国邮政储蓄银行卡等各类银行卡11张及U盾、手机卡等，或出售或出借给他人，获利人民币8000余元，后他人实施网络诈骗，利用上述银行卡中的6张银行卡结算诈骗钱款金额达人民币330064.25元。被告人朱某知情却不制止，明知他人利用信息网络实施犯罪，而仍提供支付结算等帮助，情节严重，其行为已构成帮助信息网络犯罪活动罪。被告人朱苏鹏自愿认罪认罚，依法从轻处罚。公诉机关指控被告人朱苏鹏犯帮助信息网络犯罪活动罪的事实清楚，证据确实、充分，罪名成立，应予支持。被告人朱某最终因犯帮助信息网络犯罪活动罪，被判处有期徒刑七个月，并处罚金人民币三千元。



三、结语

请大家不要忽视自己的信息保护，不可出租、转借经过实名认证的银行卡。一旦被发现则有在个人征信上留有污点的风险，不仅会造成贷款困难、影响未来工作生活的后果，还有可能被公安机关以帮助信息网络犯罪活动罪的罪名所批捕。正如那句老话，见小利而吃大亏。

立志者，为学之心也；为学者，立志之事也。

致良知 知行合一

陽
明
先
生

Yang

Ming

Xian

Sheng



衡量团队的两把尺子

文 / 知行合一阳明教育研究院

在一次学习中，有一位企业家提出了这样的问题：我的企业规模不大，但发展势头还好，所以最近从外面请来一位运营总监，他是供应链方面的专家，做事情干净利落，对供应商尤其简单粗暴。他说，供应商就是用来压榨的，买的没有卖的精，对他们不能太厚道。我很欣赏他的专业能力，但是，我该如何用这种有干劲的干部呢？

针对这个问题，北京知行合一阳明教育研究院老师作出了如下回应。

老师回应：

在回答这个问题以前，我们先做一些铺垫。

在工作中，我们时常会见到一些德才兼备、志存高远的企业家，他们的企业往往处于第一阵营，在社会上也有比较好的口碑。这些规模较大的企业，会与上下游产业链的上百家企业协同。而这上百家企业，以中小型企业为主，企业经营者一般是脚踏实地忠于职责的人。在这些小企业之中，有许多普普通通的员工，他们在上下班高峰期赶地铁、骑单车，为家人的富足生活而奋斗着。

这段话当中出现了三个群体：大型企业德才兼备、志存高远的领导者，小型企业脚踏实地、忠于职责的经营者，勤勤恳恳地生活和工作的普通员工。

我们可以设想用两把尺子，来衡量以上群体：一把尺子衡量一个人的格局和境界，10-100分；一把尺子衡量一个人的才华，也是10-100分。

比如，德才兼备、志存高远的企业家大体上格局和境界在80分，才华也在80分，所以能成就一家相当优秀的企业。对于一家中型企业的董事长而言，假如他的格局和境界是70分，才华是60分，那么他的长期合作伙伴的格局和境界最好是在50-70分之间，才华也在50-70分区间，这样就比较稳定。

有了以上的铺垫，现在我们来回答这位企业家同仁的问题。你的企业规模有限，所以，这也反映了你的格局和境界、才华可能还不是很高。比如说，你的格局和境界是50分、才华也是50分，现在我们再假定你的这位运营总监，他的格局和境界是30分，但才华有60分。所以，他工作有干劲、有办法，但是做人比较苛刻，做事也不够圆融。

理论上，这种格局和境界30分、才华60分的人，叫才大德小，任用他的话，需要讲究一定的方式方法，毕竟找到会干活儿的人也不容易，因此你需要支付一定的成本：

第一，你要在心上包容他的格局和境界不高。

第二，你要在工作当中弥补他因格局和境界不高所做出的一些决策偏差。

这是作为董事长需要付出的成本，但难道只能被动地付出这些成本吗？是否还有更好的方法呢？当然有，首先，我们就需要去研究为什么会有这样的人，他的格局和境界、才华为什么存在这么大的差距？你的这位运营总监，按照我们刚刚的分析，他的格局和境界30分、才华60分，这是有多种原因造成的。比如，他小的时候受到过伤害，内心深处极度缺乏安全



感，缺乏安全感的人对于外部环境十分敏锐，因而会比较具备攻击性，特别是他掌握了供应链运营方面的资源和权力的时候，他就会运用他手中的权力打击、甚至是攻击供应商。

这样的人看起来很强大，甚至自己和他人都认为是霸气，但其实他们内心是比较脆弱的，所以故意表现出气势凌人的样子。掩饰得久了，有时他自己都忘记了自己内心的脆弱，反而会自认为是一个内心十分强大的人。

一般而言，他是看不见自己格局和境界的层面比较低的，所以，他在企业当中总会觉得自己怀才不遇。对于这样的人，假定他想辞职创业，你一定要拦住他，因为30分的格局和境界、60分的才华，不足以支持他独立承担一项事业。创业的失败者，大多数都是他这样的人。但是，现在我们公司就有这样的一位伙伴，该如何面对呢？

你一定要悉心呵护他，一定要悉心呵护他啊！不要激怒他，一般这样的人内心都比较脆弱，你激怒他的话，他可能会攻击你。所以，作为领导者，你要包容他、弥补他、帮助他，并且准备好为此付出一定的成本。如果你这样做了，说明你是一个不错的管理者，但是距离真正优秀的管理者还是有很大的差距。因为，真正优秀的企业家是不断地提升自己，同时帮助同事提升他的格局和境界。因而，你要通过学习，将自己的格局和境界、才华都提升到60分，这时，你个人的硬实力和软实力至少会有10倍以上的增长。同时，你不能只顾自己的成长，你要努力帮助这位伙伴

的格局和境界从30分提升到50分。如此，他的格局和境界就有50分，才华60分。

对于一家小型企业而言，他已经有资格担当你公司的总裁了。这个时候，如果他离开企业去创业，那他极有可能会取得一番成就的。所以，帮到你的伙伴成长，是你对于企业一笔重大的投资。

有了格局和境界、才华这两把尺子，你基本上就能看清你的整个高管团队。作为中小企业家，我们要面对这样的现实，就是德才兼备的人原本就不多，若能遇到少数几位这样的人，那都是十分值得珍惜的。多数情况下，你团队当中的伙伴要么有这样的缺点，要么有那样的不足。

一个成功的领导者，就是带领这些人在风雨中兼程，完成自己的使命。所以，高管团队的领导力是必须要提升的，借助老子《道德经》中的“非以明民，将以愚之”的教诲，你可以这样帮到你的这位伙伴，就是即便他有对付供应商的小技巧、聪明办法，也不要，你要帮助他逐渐地厚重起来，这样的人内心脆弱一般会比较爱面子，所以，你要让他明白，他厚道待人、宽容体谅伙伴的时候，口碑最好。

在合适的时候，你要让他知道你对他的评分结果，而且要让他知道，提升自己的格局和境界，就是提升自己的领导力，或许他因此会升起学习中华文化的渴望，那你从他开始，直至整个团队，共同学习，上下同心，顺应民意，对你的企业这就是大顺。

信心与希望

——来源于《道德经》智慧的七个战略

文 / 知行合一阳明教育研究院

有真知，必然有真行；有了知上的突破，行上会自然跟进。



战略1：

无为战略——不见可欲

道 《德经》讲：“为无为，则无不治。”首先我们要区分有为战略与无为战略。有为战略，就是找到路径、实现突围、占领高地，简单地讲，叫“突围并占领高地”。这是我们在竞争当中必不可少的功夫。而无为战略，就是更高层面的顺势而下的战略。它的基本逻辑是：发现瓶颈，移走障碍，顺势而下。就像划船，我们登上这艘船，然后顺流而下，只需要付出很少的力量，甚至都不用划桨，河流就会将我们带向远方。这就叫无为战略，这就叫顺势而为。

在实践中，有一家服务型企业，在明白了雪中送炭和锦上添花的差别之后，他说：“我们要成为雪中送炭的人，一生当中有机会为他人雪中送炭，这是我们的荣耀。”想想看，在冰天雪地之中，客户面临着诸多问题，但找不到解决问题的方案。那么，我们有幸拥有这样一份方案，为什么不可以把手中的热炭送

给冰天雪地中的人们呢？有机会雪中送炭，是我们生命的荣耀啊！但是，我们还要让客户参与进来。让客户做什么呢？让客户做锦上添花的事情。因为，几乎每个人都不会拒绝锦上添花的机会。所以，我们要真切地认识自己所从事的事业，雪中送炭、苦活累活的事情，我们全力以赴，但是同时，我们要把锦上添花的机会让给客户，让客户做出实质性的贡献，让客户有机会种下良善的种子，让客户和我们成为一家人。

战略2：

无用战略——以无为用

无用战略，就是做一些在别人看来没有用的事情。《道德经》讲，“凿户牖以为室，当其无，有室之用”。凿出来的一个窑洞，之所以可以作为我们的居室，正是因为它是空的、是无，才可以为我们所用。所以，以无为用，无用乃为大用。一无才能生万有，这就是无中生有的战略。

有一家技术型企业，他们明白了这样一句话：



“技术应该为百姓幸福服务。”此前，他们在技术领域投资了许多人力物力，目的就是和同行比个高低。可他们恰恰忘记了，技术本质上应该是为百姓的幸福服务。应该从百姓的视角，而不是从技术的视角去看待自己的产品和服务。所以，当他们明白这一点后，他们拥有了一份战略定力。他们继续投资于技术，但不再是单纯地与人比拼，他们要和别人比的是“三年之后见”——三年之后，看谁能够理解百姓、拥抱百姓，看谁的双脚仍然能踩在大地上，而非已灰飞烟灭。这就是无用战略。看起来无用，恰恰是有大用。找到了本质，企业就找到了立身之本。

战略3：

不争战略——处众人之所恶

“上善若水，水善利万物而不争，处众人之所恶，故几于道。”不争战略，就是处众人之所恶。别人不愿意做的事情，恰恰是道之所在。

在3.0战略中，有一个很重要的问题：客户迫切

渴望、同行又不愿意做的事情，是什么？找到这些事，然后，去探寻这些同行所不愿做的事背后的起心动念，这些起心动念的空白处，就是我们阔步前行的地方。上善若水，水随方就圆，它讲的不仅仅是柔，更是柔能克刚。所以，上善若水的本质是成为百谷之王，它是真正的王者战略。不争，而天下莫能与之争；处众人之所恶，故几于道。

有一家代工企业，多年来一直心怀不甘，自己那么多该做的事全做了，为什么不能有自己C端的品牌呢？所以，一直在代工和C端品牌之间犹疑。犹疑的结果，就是客户生起了疑惑，担心他们随时会成为自己的竞争对手。所以，这家企业的发展，一直是前进三步、退后两步。后来，企业家明白了处众人之所恶的道理，他知道人往高处走、水往低处流，既然上善若水，那自己就应该成为那个托起大家的人。所以，他坚定地立志：要把代工做好、做到极致。

他说：“大地托起泰山，大海汇聚百川，我要成为那个成就100个小众品牌的企业，我要把自己的企业打造成为一个坚实的平台，投资、推动、促进、成就100个小众品牌。你可以把所有的产品设计、生

产、物流、运输乃至配送统统交给我，我以人格担保，我绝不介入你的生意，我就是把各位高高地托起，我可以成就100位创业者。”

这难道不是王者战略吗？我们想象一座金字塔，底下第一层是你搭建的，随后第二层、第三层、第四层、第五层，最后你把你的客户高高地托起，他们在金字塔的塔尖上。对于金字塔而言，作出最大贡献、因而具有最大话语权的，是搭建了金字塔的人；因而，最有机会为社会作出贡献的，也是这样的人，这就叫不争战略。

战略4：

不仁战略——反其道而行之

《道德经》讲：“天地不仁，以万物为刍狗；圣人不仁，以百姓为刍狗。”

首先，我们需要正确理解这个“不仁”。何谓不仁呢？就是没有分辨的一视同仁。就像母亲对于孩子的那份无私的爱，母亲不以奉献为奉献，母亲的爱，无所不在，道法自然。天地之道也是如此，天地无私，就像阳光一样照耀着天地万物，万物都得到阳光的滋养而生长。所以，固然也有一些不仁之人，是害人害己的不仁，但真正的不仁，是大仁。

有这样一家公司，他们的企业价值观是这样四个词：沟通、尊重、诚信、卓越。相信许多企业家同仁都会愿意把其中一到两个词拿过来，作为企业的价值观。倘若真的遵照这样的价值观，依道而行，我们的企业一定能做好。这家企业，的确也曾是一家著名的世界500强企业。然而现在，这家企业已经不复存在，甚至董事长已坐进了监牢。为什么呢？因为，这家企业表面上讲的是沟通、尊重、诚信、卓越，背后做的却是欺骗、欺诈，直至最后彻底崩盘。

这家企业确实优秀，以至于成为世界500强，但这家企业真正的认知，和沟通、尊重、诚信、卓越这四个词背道而驰。所以，我们到底会遵循什么？我们会依据怎样的标准来决定自己的言行举止呢？本质上，是基于我们自己内心深处的真知，而不是写出来

挂在墙上的使命、愿景和价值观。

如果那个价值观是真的，毫无疑问，就会具有力量。但如果它并非我们内心深处的真知，它非但没有力量，还可能害人害己。所以，这七条战略，本质上就是让我们自己从内心深处生起正确的认知。

战略5：

橐龠战略——良善能量场

“天地之间，其犹橐龠乎？虚而不屈，动而愈出。”天地之间就是一个能量场，这个能量场看不见摸不着，但是稍微一动的話，它又能够有所变化，就像风箱一样，这就叫“虚而不屈，动而愈出”。我们每个企业和自己客户所建立的关系，就是这样一个“虚而不屈，动而愈出”的能量场。这个能量场可以是良善的能量场，也可以是不良善的能量场。比如，许多人花很多时间浏览网络上低质量的内容，有人说：“不是他们喜欢低质量的内容，而是无力抵抗。”在这样的背景下，提供低质量内容的人，就与他的客户建立了不良善的关系，形成了不良善的能量场。

再比如，有这样一家企业，他们的产品是面向儿童，特别是留守儿童。这位企业家将这些留守儿童称为“远方的孩子”，这些孩子奔跑于天地之间，可以自由地和身边的小猫小狗打交道，可以接触到各种各样的人事物，自在地成长。这样的孩子，其实拥有一份独立的、与众不同的、不平凡的童年。因此，这位企业家认为，对于这样的孩子，我们不是要给予同情和怜悯，而是要给予鼓励，鼓励他们创造与奉献，这样可以让这些孩子富有自信。

为此，这个企业家做了许多事，比如给“远方的孩子”出题，让他们凭着自己在黑山白水之间自然生成的灵感，把发自内心的感受用图画的语言表达出来。孩子表达出来的图画，最终成为了这家企业产品创作的一份源泉。如此，这家企业不再是简单地把产品卖给家长、让孩子拿到产品，而是发现孩子的潜能，给孩子机会创造与奉献，从内心深处激发孩子的良知与善。因而，这位企业家就与孩子建立了良善的能量场。

这就是橐龠战略，“虚而不屈，动而愈出”。企业经营明白了这个道理，就可以有意识地与客户建立良善的能量场。

战略6：

归根战略——回归大道

《道德经》讲“致虚极，守静笃”，就是回归大道的功夫，最终是要“归根曰静，是谓复命”，回到我们每个人的天命，找到我们人生的使命，然后全力以赴，依道而行。

那么，经营企业，如何依道而行呢？首先，要回归商业逻辑的原点。商业逻辑的原点，就是价值对等。永远不要做伤害客户的事情，因为伤害他人必定伤害自己，即便其中有时间差和空间差，但这个根本的逻辑是不变的。其次，回归做好产品的本质。再好的经营理念都需要产品表达出来，回归好产品，就是用真材料、笨功夫做好产品。

一位做面食类产品的企业家，他认识到“面的本质是面”。我们说，越靠近真理的道理越简单，越靠近真理的道理越难以领会和理解。这六个字到底意味着什么呢？这位企业家真诚、深切地意识到：今天我们不管做的是一碗面条，还是一张面饼，或是一个馒头，面食的本质就是做好这份面，而不是额外添加有助于增加味道或改善颜色的、老百姓不需要的东西。所以，回归到面的本质，就是做一碗老百姓需要的好面，也许这碗面看起来不那么光鲜，但是能够真正地利益他人。一旦回到商业逻辑的原点，一旦回到企业经营使命的初心，所有的一切都是顺理成章的。不需要战略的战略，才是归根战略，才是回归大道的战略。

战略7：

自然战略——道法自然

《道德经》讲：“功成事遂，百姓皆谓我自然。”

自然战略，就是要洞察到客户内心的渴望，激扬人性当中的良知与善，并且顺其自然。有一家做鞋服

的企业，他们讲，在同行业里，比如一家高档西装店，服务员经常会告诉或暗示你，你穿上这样的西装会变得更自信。这么说确实没错，一件高品质的西装确实可以使我们形象更好。但是，如果你将自信托付给这一套西装，那么换上较差的衣服后，你的自信是否就会随之消失呢？

基于一套西服暂时建立起来的信心，是不可靠的。这种源于外物的“自信”，不是真正的自信，最多叫“他信”。真正的信心，源于一个人发自内心的对生活、对事业的热爱。所以，这家做鞋服的企业有了完全不同的看法。他们说：“我们做出来的这双鞋子，是为了帮您多干活、干好活，干苦活、干累活，因为这样的人才值得尊重。今天我们的鞋子和衣服，就是要为您助力，让您成为更好的这样的人。”所以，他们不是说穿上我的鞋子你会更自信，而是说，我的衣服和鞋子是帮助你，激发你自己内心更大的良善，让你可以多干活，干别人不干的苦活累活，若能如此，我们为你点赞，向你致敬！这就叫激发大我，这就叫点燃人们心中的良知与善。

“功成事遂，百姓皆谓我自然”，道法自然，自然而然，这样的战略，一定充满力量。



以上就是我们对源于《道德经》的这样七个战略的简要阐述。这些战略背后，其实都没有脱离阳明先生所讲的知行合一的本质，就是有真知才有真行。而最大的真知，就是将为人们服务作为企业使命，将人民至上作为企业哲学。

有真知，必然有真行；有了知上的突破，行上会自然跟进。所以，这才是在根本上用功、在源头上用功，在内心深处建立起正确的认知，战略创新便会自然而然。

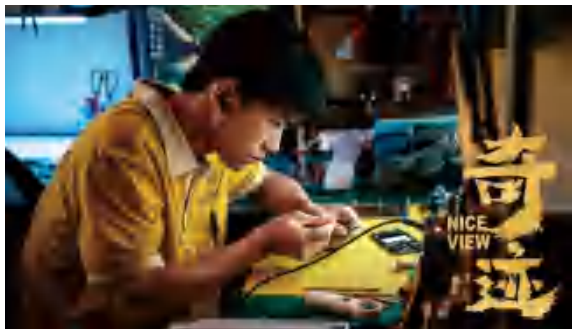
阅读让生活更精彩

阅读，是快节奏下的慢调，是高效城市间的温暖力量，它可以让人进入另一个世界，找到不同的生活定义。



《奇迹·笨小孩》人生不该设限

文 / 音频事业部 薇薇



父亲抛妻弃子不知所踪，母亲因为心脏病离开人世，20岁的景浩独自带着重病在身的妹妹在深圳谋生。为了凑齐手术费，景浩孤注一掷，豁出性命豪赌一场奇迹！

由文牧野执导、易烊千玺主演的电影《奇迹·笨小孩》，通过“小人物”的拼搏缩影展现出用双手创造平凡力量的故事。

我想做什么，和我能做的事，和我是干什么的，没有直接关系。

即使面对李平“你不过就是一个修手机的，你通过不了质检。”这样的刁难，景浩也没有选择放弃，直接反驳道：“这和我干什么的有关系吗？”并将通过质检作为一个约定，坚定认为只要手机零件的质检通过，他们就有机会获得合作。就是在这样的坚持下，他将一部手机的零件全部拆解，并且通过了第三方质检公司的认证。

没有人规定，什么年龄必须要干什么事。

当景浩兴奋地拿着通过质检报告找到李平时，他再次被质疑了。李平开始质疑景浩的年龄，他认为这

不是他这个年纪可以做的事情。或许是对李平失望了，景浩没有了之前的那股怒气，只是淡淡地说了一句“这和我年龄有什么关系？”连着两次被拒绝之后，景浩另辟蹊径，找到了赵总。通过多种途径，他为自己争取了10分钟阐述方案的时间。凭借着惊人的毅力，景浩感动了赵总，他争取到属于自己的机会，而这个机会需要自己承担风险拆解全部手机零件。

守望相助，共渡难关。

走投无路的景浩，决定放手一搏。他抵掉自己的手机修理店，花3000元租了一个破旧的厂房。在经费不够的情况下，经过重重困难后，他结识了一群看似不太完美的创业伙伴——养老院护工梁永诚、听障的单亲妈妈汪春梅、入过狱的拳手张龙豪、曾常驻网吧自暴自弃的张超和刘恒志，以及断腿的退伍军人老钟头。景浩的小厂将这些遭遇过不同生活困境的人聚集到了一起，在废旧的工厂里，通过几张破旧的小桌子开始了“愚公移山”。

没有钱养活工厂，景浩就去当蜘蛛人在高空清洗玻璃；被房东赶出租房，他就带着妹妹住进简陋的厂房；货物在半夜被偷走，他冒着生命危险追上汽车制服盗窃团伙。经过他们共同的努力，终于在最后一天完成了交货，等到了属于他们的奇迹。

回想电影的情节，景浩是在投机失败后才选择拆解手机零件，或许他一开始成功也没有办法实现很大的成功，但是通过开工厂翻新配件的这种笨办法却为他带来了成功的机遇。“笨”字的奥秘或许就在于选择了一条别人不以为然的道路，却依然能脚踏实地的干下去。

不要温顺地走入那长夜

——《星际穿越》影评

文 / 电器事业部 小花

由诺兰执导于2014年上映的《星际穿越》，情感与科技交织，构建起宏大与悲壮的人类史诗，硬核又充满人性。故事最初的概念，是来自于加州理工学院的物理学家基普·S·索恩，他针对理论虫洞和时间旅行的潜在可能性做了许多令人惊奇的研究和工作，而他对剧本的参与也令影片增添了不少的“真实感”。

诺兰自称，自己不仅是一个导演，也是一个拥有奇想能力的人。由诺兰执导的知名科幻类影片还有《记忆碎片》、《盗梦空间》等，足可见导演在此领域的造诣之深。

《星际穿越》一开始展现的末日景象与大片的玉米地地形形成鲜明对比，小麦、秋葵等赖以生存的农作物相继因枯萎病灭绝，成为一位合格的农户似乎变得比成为科学家更被社会所需要和推崇。休闲而平静的观看一场棒球比赛似乎已经变得异常艰难，人人居安思危，等待着不可预知的，在地球上所剩不多的未来光景。或许没有真正体验过这样的生活，我们无法想象未来沙尘暴肆虐，黄沙遍野的地球究竟会是怎么样的？

在家务农的前NASA宇航员库珀在女儿墨菲的书房中发现了奇怪的重力场现象，随即得知一个拯救人类的计划。在布兰德教授的劝说下，库珀决定加入其中，协同其他三位专家搭乘宇宙飞船前往目前已知的最有希望的三颗星球考察。他们穿越遥远的星系银河，感受了一小时七年光阴的沧海桑田，考验了宇航员与科学家在最接近孤独的边际、绝望的等待下的心理，窥见了未知星球和黑洞的壮伟与神秘。

影片的画面美感在线，类行星上的滔天巨浪和曼恩博士所在星球的冰云万里凝，如此壮观的景象、宏伟的视野，使得人对宇宙和自然的敬畏油然而生。漫无边际的外太空，林立期间的星球，神秘的虫洞也足以让观众内心一震。国内科幻题材小说《三体》作

者刘慈欣曾谈到，“真正的科幻就应是人们感受到宇宙的宏大，就应让他们最后有一天在下夜班的路上停下来，长久地仰望星空。”

“年纪长了，智慧长了，重逢的喜悦不变”布兰德博士的台词是影片中情感线的核心，串联起墨菲与库珀的情感变化和经历。信念，让墨菲坚持到见到父亲库珀的最后一面，当白发苍苍的女儿与乌发中年的父亲在银河系相遇，浪漫与伤感相撞，场景更显震撼动人。影片中引用英国诗人狄兰托马斯于20世纪中期创作的诗歌《不要温顺地走入那长夜》，代表了人类内心长存的求生意志，反抗和探索的精神，指引着我们走向浩瀚无边的宇宙。

片中有对人性的解读与考验，对自然环境的抗争与漫长的自救之旅，充满了想象力。由于人类衰亡而导致的科技停滞，片中舍弃了华而不实设计感的宇宙飞船，因为长期居住在沙尘暴肆虐的地方，人类不可避免的患病、死亡，这一系列细节与情节都十分真实而合乎情理。但其对人类的共同意志及情感表现仍存在片面性与狭隘性，贯彻了美国文化推崇的英雄主义，影片后半段科幻画面内容的铺垫、阐述方式更倾向于玄幻方向。

人类与恶劣自然环境的斗争与共建，追求人与自然和谐相处的历史源远流长。今年2月份，#我为北极加块冰#系列守护冰雪活动，在北京798上演了“最小冰雪赛场”公益艺术展，引起了不小反响。时代在进步，人类文明素质在提高，环保意识在提升，世界共同为碳中和的目标而努力。《星际穿越》以震撼的方式给予了我们启迪，也许，我们早晚要面临离开，但愿我们能有充足的时光准备，但愿地球永远都会是我们共同的家园。

《涵解：无畏真实》



作者：赵涵

推荐理由：

这是一本关于女性成长的书，作者以第一视角，从生活，职场，健康问题，讲述了自己的前半生长成与蜕变，展现了一位真实，真诚，敢于直面自身缺陷和过往不友好事件的女性。书中没有对苦难的包装，也没有对成功的肆意渲染，细腻的内心理描述对每个普通女孩都会有很强烈的共鸣感，平凡和普通绝不会阻碍你变成更好的自己，正确从容面对得失，始终对这个世界保持热情和乐观。

等待+接受+改变+放开=成长，她用坚毅、勇敢、真诚的人生态度为许多仍困惑于原地的女性们燃起了一盏灯。

推荐人：音频事业部 赵九玲

好书
分享

《乡下人的悲歌》

作者：J.D.万斯

推荐理由：

这是一本深入剖析一代置身于不同社会、地区以及阶层的美国人生活状态的回忆录，书中以作者的成长故事与经历，以“局内人”的角度，带领我们以更宏观的视野，深入探视美国蓝领阶层所面临的困境与危机。

通过阅读本书，我们可以审视并体验到对自己濒临放弃是一种什么样的感觉，以及为什么会有人放弃自己？了解穷人的生活到底发生了什么，以及精神和物质上的贫穷会对穷人家的孩子造成什么样的心理影响？希望通过深入解读这些事件的缩影所带来的思考，给大家带来实际意义上的启发。

推荐人：塑胶事业部 Zraee



悟

惟其艰难，
方更显勇毅；
惟其笃行，
才弥足珍贵。

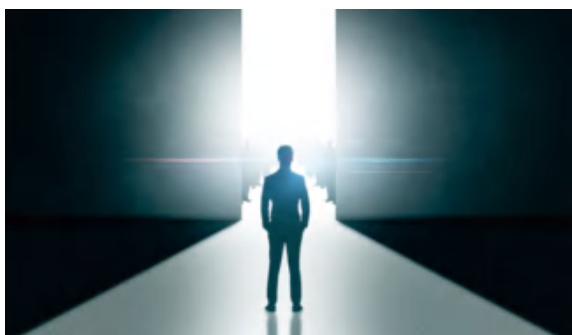


中国当代民企领导者素质探讨

文 / 商业分析部 Dorothy

领导者应该从远大的理想抱负、强大的知识结构体系和认知能力、强烈的责任心（感）、充满自信、以及富有创造力（创新能力），这六个方面不断提高自身的素质。

不同形式的组织里都有出色的领导者，本文仅对中国当代民企的领导者应该具备的素质做一些思考与探讨。有人说，领导者必须具备一定的“匪气”、“霸气”甚至“流氓气”，最典型的人物代表是李云龙，看着他一身“匪气”的领导者风范，真切感到痛快，能跟着这样的领导者，自己愿意肝脑涂地，在所不辞。而这样浑身“匪气”的领导者是否适合在当代民企里带好团队，开展工作呢，以下两个方面是本文作者对该问题的剖析。



首先，领导者应该必备的基本素质包含：远大的理想抱负，强大的知识结构体系和认知能力，强烈的责任心（感），充满自信，以及富有创造力(创新能力)。

当代民企走向管理岗位的主要是70后和80后力量，被领导者主要是90后以及少数00后。随着中国经济发展的程度与阶段，90后与00后从业者更希望在工

作中获得个人价值的实现，因此，仅用物质手段作为激励或者惩罚的手段都无法较好实施团队的管理。当领导者有了远大的理想抱负，他带领的团队才有正确并且坚定的方向。雷军在创业初期，需要组建团队，他当时唯一的优势是手里有钱，然而他要组建团队里的核心人才偏偏都是一些对钱财并非那么看重的人。雷军透露他找的第一个人就是当时谷歌中国研究院任职的林斌。雷军在餐巾纸上描绘了小米未来发展的蓝图和思路——“互联网+硬件+软件”铁人三项的图打动了林斌，林斌成为了小米的二号员工。当时林斌的太太对雷军创业很是疑惑，问了他一个问题：你什么都有了，为什么还创业？做一家市值与阿里、百度、腾讯相当的互联网公司，是雷军40岁开始拥有的梦想。那时的他已经把金山带上市，卖了几家公司，投了几家公司，个人身价已经达到了3亿元。40岁创业，雷军渴望梦想的大成，风险也伴随而来，他选择的商业模式在国内市场是全新的，哪怕是8年之后，小米面对美国投资者时，他依旧形容小米是一个新物种。雷军以他宏图之志，吸引了来自微软的黄江吉，谷歌的洪峰，金山的黎万强，摩托罗拉的周光平等优秀人才。雷军在《你要相信你比想象中强大》这本书中写到，通过共同的奋斗目标与事业规划，吸引到牛人，通过和牛人之间的合作，豁然开朗看清自己的道路，而重新开始规划自己的人生。

随着经济结构不断调整与市场细分化的进程，以及新技术与技术的发展，这要求民企的领导者要不断适应新的变化。新的变化中会产生很多新的问题，这对领导者提出了新的要求和挑战。因此，领导者需要具备快速的学习能力，同时，可以根据新的环境变化，对新出现的问题作出判断并给予解决，而这种能力需要强大的知识结构体系和认知能力作为支撑。吉利集团创始人李书福在刚开始做汽车时被人嘲笑，大众嘲笑一个不懂汽车的人要造车，这简直是天方夜谭，不可思议。李书福把自己企业经营的经验总结为二十四字“真言”，“追求理想、把握商机、坚持信念、不怕失败、用心决策、凝聚力量”。

1、汽车行业是中国要大力发展的行业，也是当时中国未来的朝阳产业，有了这个认知和判断，李书福遇到资金问题、生产技术问题、经营资质问题、人才缺乏问题.....都会用尽办法去解决；

2、汽车行业是全球性的行业，因此作为企业的领导人，李书福立足经济全球化背景下不断尝试创造性的布局，与沃尔沃合作，与戴姆勒合作，同时建立兼容并包的多样性文化体系以适应全球化的发展；

3、随着互联网，车联网与智慧汽车的兴起，汽车行业接受着“新势力”的洗礼，李书福认为：“在万物互联的世界中，未来的汽车概念跟传统的汽车概念完全不同，不再只是简单的运输工具，它将成为计算中心、存储中心，成为线上线下高度融合的智能移动终端。甚至今后汽车和整个空中飞行交通可以无缝地连接，满足用户各种需求，带来更多惊喜。”依照他的判断与认知，吉利集团在新能源汽车与智慧汽车的布局也正做着多方面的努力与挣扎。

其次，无论是“匪气”、“霸气”、“流氓气”或者是“书生气”、“正气”等都是人物性格特色，鲜明的人物性格特色有助于形成人格号召力、感召力和个人影响力。有能力的人，不一定都有人格魅力。缺乏优秀的品格和个性魅力，领导者的能力即便再出色，人们对他的印象也会大打折扣，他的威信和影响力也会受到负面影响。个人魅力和领袖气质最大的优点是它们能提高影响别人的能力。为何大众会觉得有领导者有点“匪气”更容易成功呢？

第一，“匪气”本意应该就是土匪的习气，土匪行事，往往直接，少有规则，土匪看上什么，往往径直取来，直奔目的而去。总结“匪气”的关键词，不择手段，直达目的，不讲规矩。这些不被世俗观念认可的“恶”品格在经济改革开放初期很是奏效，新的经济体制需要有一批敢“吃螃蟹”的人去尝试新的商业模式，新的业务结构，新的产品和技术研发，因此，在当时“不达目的不罢休”，调动一切资源和手段发展经济成为主旋律。由此来看，在中国经济发展初期，那些敢为天下先，身上具备“匪气”和“霸气”的人才更容易成功。

第二，在日常工作中，具备“匪气”或者“霸气”的领导者显示出更有野心和成功的欲望，他们为了工作任务的顺利完成，可以抛弃自己的个人得失；为了工作有效并顺利的进展，敢于得罪人，剔除不和谐的声音；为了团队的利益，愿意不择手段维护自己的企业或团队免受不公平对待.....而这样品格的领导比较容易得到团队成员的拥护和喜爱。

第三，本文作者认为作为团队里的领导者应充分发挥自身的性格特色，形成鲜明的人物个性，增加自身的吸引力，从而带领成员达到事业成功的彼岸。



最后，如今跨区域和跨国家的经济生态和多样性文化土壤的形成，“不拘一格降人才”的局面逐步展开，整体环境对领导者的个人特质有了更强的包容度，但是对领导者的必备素质提出了更高的要求。因此，领导者应该从远大的理想抱负，强大的知识结构体系和认知能力，强烈的责任心（感），充满自信，以及富有创造力(创新能力)，这六个方面不断提高自身的素质。

从关爱员工中来, 到回馈社会里去

文 / 企划部



1 2月20日至24日, 心连心餐饮在行政部的支持下, 展开了一场为D栋、泰科隔离的奋达家人隔离期间免费送餐的爱心活动, 保障隔离员工的日常用餐。打包, 拉运, 分送, 在行政部与心连心餐饮服务人员的分工协助下, 公司送餐车每日准时出发, 将打包好的一份份热腾腾、倾注爱心的午餐运往D栋及泰科隔离区。据了解, 此次隔离期间, 心连心餐饮总共配送的餐食约300余份。



图 / 张河伟 摄

奋达科技行政中心总监黄汉龙在现场表达了对在疫情隔离期间积极参与爱心送餐工作者的敬意和感谢。他表示, 作为奋达科技战略合作的餐饮服务商, 在疫情期间解决了隔离人员的用餐困难, 充分展示了积极履行社会责任、助力疫情防控的担当与奉献精神, 让奋达家人们度过了一段暖心的隔离生活。

奋达科技第一时间通报了这一爱心公益活动, 并赠送锦旗以表谢意。同时, 奋达科技园区内外众志成

城做好疫情防控工作, 保障员工的生命安全, 构建和谐园区。历年来, 奋达科技奉行用行动传递温暖, 用爱心传递真情, 公司内部由工会组织筹建了互助基金, 用于帮扶遭遇到特大困难的员工, 公司参与或发起利益员工与社会的活动不胜枚举。

2022年初, 深圳宝安区石岩街道受疫情影响被划为封控区、管控区和防范区, 进入园区的路程仅剩一个开放卡口, 许多员工节后返深, 无处落脚。奋达科技第一时间安排公司车辆到西丽卡口免费接送返深员工, 接送时间为照顾各地返深车辆的时段, 特别延至夜间23点。此外, 奋达科技还积极与各方单位合作, 搭建员工爱心公益活动平台, 近年由公司协办的多次公益献血活动中, 公司约有500人次员工参与了无偿献血, 献血总量超10万毫升。

传递爱心, 筑梦未来。此次心连心餐饮的爱心送餐温暖了疫情隔离的奋达家人, 让陷入隔离困境的奋达家人得到了慰藉。生活在社会中, 即为一个大集体, 社会的氛围如何, 需要靠我们站起来去创造, 去维护。心中的慷慨与无私亦会化作实质, 利益他人, 成就自我。以切实行动关爱员工, 以善举回馈社会。一直以来, 奋达科技在前进的道路上, 不忘初心, 重视员工权益与幸福感, 积极履行社会责任, 用实际行动奔赴发展新征程。

迷茫的时候, 去这三个地方走走

文 / 音频产品部 游梦鸣夏

能走过人山人海, 也遍览山河湖海, 在这世界上独立坚强
温暖明亮且深情地活。

人的一生要闯漫长路, 一路上既有鲜花和阳光, 也有荆棘和泥潭。我们在前行的路上难免遇到挫折和迷茫, 但仍应相信前方有灯, 脚下有路。要学会做一个眼里有光, 心中有梦的人。当你低沉迷茫的时候, 不妨去这三个地方走走: 菜市场, 图书馆, 山顶。或许这样就能解开你心中的迷雾。

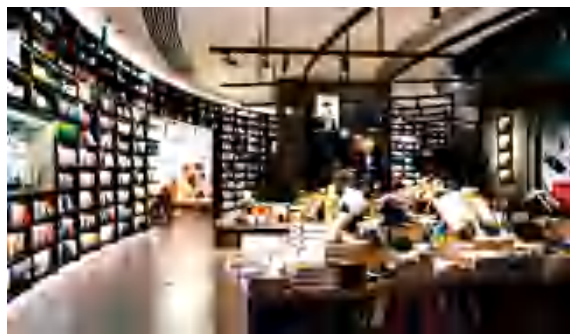


去菜市场, 看人间烟火

工作后发现, 部门同事去旅游, 不管是去哪, 都会逛一下当地菜市场。起初我们很多年轻人还调侃, 去哪不好去菜市场。但有一天, 我忽然发现, 菜市场是一个容易给生活熏上浓浓烟火气的地方。我曾经很少去菜市场, 只是偶尔陪妈妈去菜市场, 后来独立生活后, 当我早上去菜市场发现琳琅满目、目不暇接的水果蔬菜肉类等商品时, 一种生活的劲儿涌上心头, 但我也具体说不出是什么感觉。到了下午晚些时候再去, 很多店铺都空荡荡了, 这也是人们认真生活, 热爱生活的一种表现啊。因为吃好每一顿饭, 是

料理生活最好的仪式, 也是对自己最温柔的治愈。菜市场, 有最俗气的市井生活, 也有最治愈的人间烟火。《舌尖上的中国》导演陈晓卿, 每到每一个地方探索美食, 都会先去菜市场。曾有人说, 当你对生活感到绝望时, 可以去菜市场逛一逛。菜市场的烟火气息会让你重新萌发对生活的热爱。所有名利场上的追逐, 都不如拿在手里的土豆排骨来得真实。

余生, 纵使岁月艰难, 也要做个热爱生活的人, 在一瓜果一蔬菜中发现日子的甜味。



去图书馆, 读人生百味

博尔赫斯说:“如果有天堂, 那应该是图书馆的模样。”有书的地方, 灵魂就有了栖息地。最近很火的央视热播剧《人世间》, 它给出了这样一个答案: 读书的目的, 不在于取得多大成就, 而在于当你被生活打回原形, 陷入泥潭时, 给你一种内在向上的力量。阅读不仅是看书本身的文字内容, 还会让你通过阅读不由自主去思考文字背后的内容, 让你拥有独立思考的能力, 也许你会联想到自己正在经历的事, 为此找



到答案。当书改变你的时候，你看这世界的眼光是不一样的，正所谓所有的偏见都来自于眼界和认知的局限性。遍阅群书，是最朴素的高贵，也是成本最低的投资。你在阅读中花的时间和心思，都会化作未来某个时刻的惊喜和馈赠。经常有句话调侃，你读书太少而想的太多。那些融入血液的文字，会带你横渡万丈迷津，奔赴一个花团锦簇的前程。

在《肖申克的救赎》里，安迪含冤入狱，从此失去了自由。在黑暗的牢房里，多数人自暴自弃，而他冷静下来，思考着人生的出路。他热爱读书，为了让监狱里图书更新，默默坚持给州政府写了六年的信，最终获得大量书籍捐赠。狱友们在他的带动下，开始坚持读书学习，有的主动报名考试，获得了文凭。人这一生最大的困境不是牢房，而是思想上的封闭。即使深陷泥潭也要仰望星空。身体无法抵达的地方，阅读可以带你领略，眼睛看不到的风景，读书可以带你感受。

去爬山，看广阔天地

“会当凌绝顶，一览众山小”。还记得初中时，有次期末考试，语文老师根据每个人的差异给了不同的诗句当评语，我对这句记忆深刻，但那时候并没有很理解其意思，只是仅仅把它当作一句诗词罢了。当我真正爬上山顶，看着一望无际的风景的时候，发现大自然的美好河山如此波澜壮阔，忽然感觉人在天地之间是多么渺小。美国总统罗斯福，出生就患有先天性哮喘，身体虚弱到无法上学。大学时期，他热爱上了

爬山。1884年，罗斯福遭到巨大打击，妻子和母亲接连去世。那段时间，他离开城市，独自生活在乡村里，只与大自然为伴。罗斯福认为，他的一生是艰苦的一生，只有不断逼着自己去运动，才能提升毅力和意志，战胜生命中的痛苦。



爬山就像是一次修行，一直怀揣着对山顶风景的好奇，盼望着早点到达山顶，不断前行。人生也是如此，只有永葆一颗坚韧的心，才能永远进步。没有比脚更长的路，没有比人更高的山。记得我曾徒步穿越东西涌，中途虽然有想过放弃改换坐船，但最后还是坚持徒步走完全程。那一路上美不胜收的风景让人永生难忘。海与天的交接间流淌着期待，那里的希望在唱歌，宛如海底深处美人鱼甜美的呼唤，引领着人们勇往直前。

余生很长，希望你读很多的书，走很长的路，见不同的人，让人间不虚此行。希望你爱很多人，也有很多人爱你。希望你能走过人山人海，也遍览山河湖海，在这世界上独立坚强温暖明亮且深情地活。

咱就是说, 冬奥上的姑娘们真棒

文章摘自《看理想》官方公众号

不管是横空出世的谷爱凌, 四届老将徐梦桃, 比赛后亲吻冰面的范可新, 连负责赛事解说的王濛, 也因极具个人特色的风格解说和“短道速滑大魔王”的身份, 登上了热搜榜。



女性运动员们越来越多被看到, 而她们的拼搏与努力, 连同整个社会对于竞技体育的理解越来越多元化一起, 形成了强大的化学反应: 这些赛场上的女性, 正以一种与以往不一样的形象鼓舞和激励着我们, 重新塑造我们对于竞技体育的理解, 也看到了当下女性可以拥有的更多种可能。

01. “因为热爱, 所以从事”

今年冬奥会刚开始不久, 有一个词条登上了热搜, #同事请假参加冬奥会顺手获得铜牌#。现在, 这位上班族选手, 在请假参加冬奥会后, 已经结束假期回去上班了。

阿尔米达·德瓦尔 (Almida DE VAL), 在一家名为阿克苏诺贝尔的瑞典公司上班。今年1月, 一位上海分公司的同事看到了她的公开请假条, 上面原因写着, 我要去参加奥运会。

这并非玩笑, 原来她一直在本职工作之余, 一直靠业余时间参加体育训练, 在请假参与今年的冬奥会后, 还拿到一块冰壶混双的铜牌。她现在已经返回瑞

典, 恢复了上班族的生活。

对她来说, 奥运会不再只是高高在上的、略显神圣的顶级比赛, 更像是周末就可以进行的一次日常旅游, 只因为喜欢, 就可以去参与。

这样的人物故事, 今年还有很多。冰壶运动员珍妮弗·琼斯 (Jennifer Jones) 平时的身份是一位律师, 凯瑟琳 (Katherine Stewart-Jones) 是加拿大越野滑雪队的一员, 她的日常工作是在非盈利女性组织担任活动协调员。

夺冠从比赛的唯一目的, 变成了一个可选项, 而支撑很多人的, 是对于比赛项目的纯粹热爱。

别人的同事、志愿者或者律师等, 不管是哪种身份, 都代表着一种趋势: 把奥运会跟极限、拼搏、这样的词汇松绑, 看到真实的人的存在, 也看到她们被热爱所驱动的生活。

同样也是出于比赛项目的热情, 可以无所畏惧地表达自己的喜欢与讨厌, 王濛, 成为了本届冬奥会最受欢迎的比赛解说员。

短道速滑团体2000米混合接力赛上, 最后时刻武大靖被对手逼近, 中国队与意大利队以很小的差距冲过终点, 王濛跳起来激动地说“赢了, 我的眼睛就是尺!”成为今年冬奥会的热词。



王濛在解说时还不忘普及短道速滑知识, 网友戏称她的解说是在上“历史课”。与别的解说相比, 她更

有人情味，该开心就开心，失落也不掩饰。批评也会直接指出战术与心态问题。

通过爱憎分明的情绪，以及多年累积下来的、极其专业的短道速滑知识，王濛让我们看到了中国运动员的另外一面：一个人如果喜欢自己所从事的运动，会较真到什么地步，会专业到什么地步。只有热爱到极致，才会有如此的自信。

不管是夺冠还是失利，这届奥运会的女性运动员身上，总能让我们看到她们对于比赛的纯粹热爱，参加比赛的目的，是去表现更好的自己而不一定是为了夺冠，即使偶然出现了失利，也会很快从失误中走出来，第一时间去安慰失误的同伴。

在赛场上，我们听到最多的词。似乎是“proud”（骄傲）。为夺冠、为表现出了最好的自己、为这么多年的坚持，失败者为冠军，队友为失利的队员而“proud”，这是属于运动员之间的真诚祝贺。



徐梦桃参加了四届奥运会，这次，终于发挥出了自己最好实力，在自由滑雪的女子空中技巧比赛夺冠，第一时间来祝贺徐梦桃的，是她的比赛对手们，“祝贺你发挥出了自己的最好实力，祝贺你在自己国家拿到了金牌”。被祝福的徐梦桃，在混合团体空中技巧的比赛中，则第一时间去拥抱了出现失误的队友贾宗洋。

短道速滑女子3000米接力，中国队摘铜。赛后，范可新亲吻冰面，微笑离场。在接受赛后采访时，她却说：“刚才亲吻冰面，并不代表着我要退役了，在速滑项目上，有一位50岁的‘阿姨’还在坚持，我刚29岁，感觉自己还有能力，也很喜欢这个项目。”

这位50岁的“阿姨”，就是德国速度滑冰名将克劳迪娅（Claudia Pechstein），北京冬奥会已经是这位出生于1972年的老将的第八届冬奥会了，在此前的七

届冬奥会上，她已取得了5金2银2铜一共9枚奖牌。

没有人永远年轻，没有人可以永远成功，但有人永远热爱自己的运动。这是一种无关年龄的、纯粹的热爱。

02. 美即是健康、自信、有力量

奥运发展至今，我们欣赏奥运的态度，也在不停变化。我们关注点，已经不再只是不断被刷新的记录本身。也不是各种数字，而是在突破自己，突破规则，甚至突破某种既定的框架。

如博主@Carolina迷路在未名 所说，“运动员的职业生涯就像一个人被加倍浓缩加倍戏剧化的人生，高光和低谷被放大，喜怒哀乐被压缩，用十几年去尝人生极致的酸甜苦辣。”

而竞技体育的最迷人之处，就是我们在这些观看经历中，能得到一种“见证日常生活中神迹的精神体验”。我们看到的不仅是数字意义上的更强，而是不断超越自己中那种精神的火花，“运动的目的不在胜利而在竞争，人生的意义不在克服而在奋斗”。

前几天刚结束的花样滑冰女单自由滑决赛，十分动人心魄。

亚军“莎莎”（特鲁索娃）终于完成了自己一贯而有的执念，跳出了5个四周跳，即便是放眼今年的男单自由滑选手中，也难以保证能在一场比赛中完成5次相同完整度的四周跳。

在过去的采访中，她说，“完成5个四周跳是她一直想做的事情。为什么男孩可以，女孩不能。我一直想做别人没有做过的事情，所以我要跳得更高。”

另一个值得讨论的，或许也是场上最开心的，是拿到了铜牌的坂本花织，有人说，她的成功是在“虎口拔牙”。

的确，目前女性花滑届，基本是俄罗斯“断层”统治的天下，更注重年轻、骨骼轻盈、跳跃和高难度技术。但花织依然以强有力的动作和身体力量，良好的音乐节奏感掌握和肢体表现力，硬是在两套节目中都挤进了前三。

第一场比赛，她选择的曲目是《角斗士》，成体呈现出一种充满了力量、节奏、健康的美。

第二场比赛，在她面前出场的，正是达成了自己执念的莎莎，后者的技术分高达106分。无论花织如何表现，几乎无法撼动结果。

在这样强大的压力之下，她依然稳定发挥，跳出了自己的节奏和步伐。在无法追越技术难度的时候，勇敢用跳跃表达了自己。



更重要的是，她的选曲十分特别，那是法国纪录片《女人》的主题曲《No more fight left in me》。这是一部鼓励女性自我发声的纪录片，导演走访50个国家，纪录2000名女性对自己的评价，让她们对着镜头，大声说出女性如何看待身体，如何面对怀孕、生育、教育、婚姻、经济独立、月经及性行为，关注这些实质性的问题，并试着给出答案。

在花织的演绎下，她跳出了女性的呐喊，气势磅礴而充满力量感。

正如网友评论的，“这就是为什么我喜欢她，那充满力量感的身躯和永不屈服的义无反顾的勇气，就与其他花滑运动员不同。凭什么女性只能是柔美的？配乐只能是悲伤忧郁的？”

这几天还有一位被提及的花滑表演，是黑人运动员苏里亚·波娜莉在98年冬奥会的表演，在此之前，她因为自己的身材、不同于常规的动作，一直被裁判和评论员嘲笑。

她做了一个明知道会被扣分的动作——后空翻，这是一个因为太危险而不被允许在比赛中使用的动作。正是这样的动作，将女子运动员的强壮和力量，以及自信展现无疑。

苏里亚·波娜莉后来的未婚夫彼得说：“（过去）花滑公主的形象一直就是个又白又瘦的女孩，苏里亚打破了这个常规，她在那个条框之外，所以我想他们（裁判）很难评估她带来的价值吧。”

在这些女性运动员身上，你会看到，女性特质不是一把被固定的枷锁，而是强有力的武器。它来自于真正的自我，美即是健康、自信、有力量。

03. 女性存在的世界，仍然需要被建构

女足胜利固然让人开心，尤其是与同时期表现拉垮的男足对比。但也有人说，“只有当我们看女足不是为了骂男足，女足才会真正发展得好。”

与男足相比，国内女足的薪资待遇可能只有其1/10，即使是中国头号女足球星王霜，在天津队的时候，工资也只有100万元左右，广州恒大国脚的年薪甚至高达2000万到3000万人民币。



足球界男女球员收入差距大，在全世界范围内一直以来都是个问题。

男女足球队员的薪资主要有三个来源，俱乐部薪水、赞助商奖金还有足协发放的出场费，也可以被称为“国家队的基本工资”。很多人呼吁的“男女足同工同酬”，其实是在呼吁足协发放的基本工资应该要相同。

有很多人说，女足的薪资没有男足高，是因为足球是带有商业性质的比赛，男足和女足的基本工资，就是根据他们的商业价值而定的。

在美国，女足队员已经为同工同酬的问题和足协抗争了多年。2016年4月的时候，美国女足运动员卡利（Carli Loyd）在《纽约时报》发表了一篇文章，题目叫做《我为什么要为同工同酬而战》（Why I'm Fighting for Equal Pay）。

女足的商业价值没有男足高，所以女足的基本薪资就低，很多人理所当然这么认为。卡利在文章里反

驳了这样的观点，她说，实际上美国足球的财务数据证实，美国女队为美国足协创造了更多的收入，但足协仍然不愿意向女球员支付与男球员相当的报酬。

不只是足球运动，男性和女性的薪资差异，女性在职场上受到的歧视，在其它领域也是普遍的问题。卡利说：“好像作为女性，你可以上场比赛，不用在家干家务当家庭主妇，或者是在更衣间室里擦地板，就应该感恩戴德了。”

女足运动员为同工同酬而奋斗，不仅仅是为自己的个体利益而战，也是为了她们的后来者，她们身后的年轻球员，为世界各地的足球姐妹在球场上拥有和男性同样的经济权利而奋斗。

只有为她们投入更多的关注、资金和其他资源，女性才有可能真正地在更多运动和领域中获得话语权。

同工不同酬只是问题的一个面向，更深一层的问题，还是霍布斯鲍姆在论及19世纪新女性时所发问的（《帝国的年代：1875~1914》第八章 新女性）：

“如果解放是指从私人 and 往往独立存在的家庭、家人以及个人关系的范围中解脱出来，也就是由她们长久以来禁锢其间的场所中逃出，她们能不能，又如何能保持她们特有的女性气质——如何能摆脱男人强加给她们的角色？换句话说，妇女如何能以妇女的身份，在一个为不同构造的性别而设计的公共活动范围内与他们竞争？”

在过去，运动会大多只有男性参与，1924年第一届冬奥会，女性运动员只有11人，占比4.3%。这一届的参与比例达到了45.44%，参与人数达到了1314人。

这么多年来，女性运动员们的不断努力，恰好验证了这一论断的现实意义，她们不只是打破了一个又一个禁锢，更是用自己不断地努力，证明了女性可以拥有的更多可能。

《放晴早安》曾经讲述过一位巴基斯坦的壁球运动员的故事，她叫玛丽亚（Maria Toorpakai Wazir），在四岁时就喜欢上了运动。但是她生活的巴基斯坦地区，不允许女性成为运动员从事专业的体育运动。

于是，她把自己打扮成了男生开始了运动征战。在玛丽亚12岁时，她第一次获得了全巴基斯坦男孩组

举重比赛的冠军。充满运动天赋的她又喜欢上了壁球。

虽然她一直女扮男装，但是慢慢地，有无数人对她进行骚扰、攻击和孤立。甚至塔利班组织还对她发出了死亡威胁，好在玛丽亚的父亲对她参与专业运动非常支持。

在努力训练之下，玛丽亚成了巴基斯坦无人可以战胜的壁球运动员，还在各种国际锦标赛上夺冠。

玛丽亚的故事，还没有止步于她个人体育职业生涯的成功。她从自己的成长经历中深深体会到，女性在巴基斯坦这样的地方遭受着许多的歧视和不公。她希望能为千千万万的女孩提供更多的帮助。

她为巴基斯坦的女孩开创了壁球馆，还为女性提供网上的训练课程，希望通过运动的方式来维持她们的心理健康。玛丽亚认为，现在全世界都越来越意识到，体育运动可以带来的力量，无论是身体层面的还是精神层面的力量。

在玛丽亚的壁球馆里学习壁球时，有一位女生在接到一个球之后大哭。她说：“我不知道我还能做到这样的事情。”



其实，很多时候，处于弱势群体的人们，比如女性，比如少数族裔，比如穷人，并不是没有能力做到很多事情，而是她们根本不敢想象，自己居然还能做到。

她们在真正开始尝试新的可能性之前，就在想象力方面被施加了禁锢和枷锁。而这些女性运动员们的一步步尝试，其实就是拆除这样的枷锁，打开一个空间，让女孩们可以更自由地尝试和探索此前未曾想象的可能性。

春

文 / 音频产品部 游梦鸣夏

太阳躲在层层云雾之后
天色阴沉灰暗
恍然间，太阳拨开云雾
将炙热的阳光洒满大地
我骤然一惊
心生欢喜，徒步寻春，此时正是
阳春三月，惊蛰时分，大好春光
微风徐徐，杨柳依依

风，拂过我的脸颊，很轻，很暖，很温柔
竹林间，晨雾弥散，人影渐现
花丛中，晨露如珠，蜂蝶成群
草地上，虫鸟相鸣，叽叽成韵
它们是春的使者，将春的消息传播大地
瓦蓝的天空，那飘荡的云，仿佛浪花朵朵
春天的信息愈发响亮
我在笑，发丝在飘
刹那间，天色忽暗
太阳又躲回了云层之后
此刻的阳光，短暂而美好
它短暂，短暂的犹如昙花一现
它美好，美好得犹如灿烂云霞

天色有晴有雨，阳光忽明忽暗
顺其自然，随遇而安
活在当下，珍惜眼前
往后余生，每一天都会是属于自己的春天



归人

文 / 音频技术中心 胡八一

秋风凉了
玉米要收了

家门前一丛指甲花
从春天一直开到秋天
云背后的残阳
天际边的飞鸟
老人脸上的皱纹
沧桑大树枯干的树枝
袅袅升起的炊烟
还有泥土上的秋虫

我没有去打扰它们
它们可能不知道
我不是过客，是个归人



新植桑

文 / 电器事业部 木木

残风晓雨飞寒絮，
陌上行人影相别。
爆竹声收新开业，
繁华人间兴百态。

半晓

文 / 音频技术中心 何小康

襄城长亭无望柱，
倚栏抚琴风行音。
踏雪飞沙无倦意，
千里孤影和歌行。



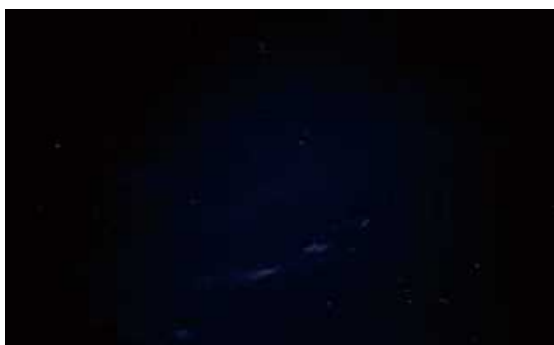
▲《港湾》塑胶事业部 Young



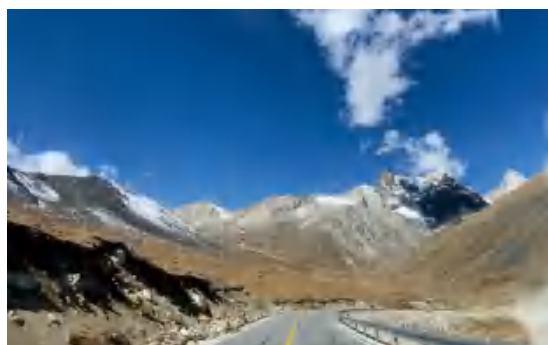
▲《武功山》音频事业部 Mine



▲《一起白了头》企划部 Molly



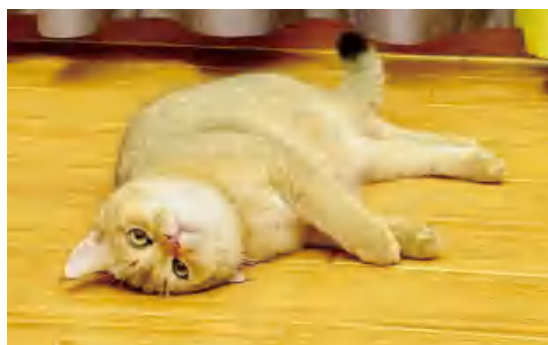
▲《星空》设计中心 王思琳



▲《山脉》塑胶事业部 Arela



▲《目视》奋达智能 Liuse



▲《猫》设计中心 小花

罗曼斯®
Romance



DD3 Pro

匠心独具
彰显不凡质感

CNC一体成型 | 航空铝型材质 | APP智控

