

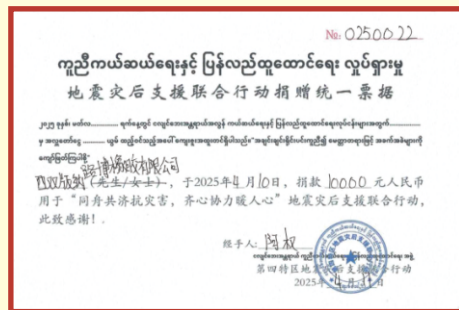
西双版纳路博橡胶有限公司爱心捐赠 助力缅甸“3·28”地震灾区重建

近日，西双版纳路博橡胶有限公司积极响应掸邦东部第四特区组织的“3·28”地震灾区灾后支援联合行动，向灾区捐赠人民币壹万圆整，以实际行动支持灾区重建工作，彰显企业的社会责任与担当。

作为深耕罂粟替代种植领域的企业，公司多年来始终致力于通过发展橡胶等绿色产业，推动当地生态保护与经济可持续发展。此次向

地震灾区伸出援手，是公司在社会公益领域的又一次暖心实践，充分展现了其在促进地区稳定、保障民生福祉方面的积极作为。

这份爱心捐赠，不仅为灾区群众带来了实实在在的帮助，更在企业履行社会责任的道路树立了典范。未来，公司将继续秉持担当精神，在罂粟替代种植事业及社会公益领域持续发力，用更多实际行动为地区发展贡献力量。



优秀文章

做了与做好

—徐丽

行政工作做了那么多年，对“做了”和“做好”还是有着很深的感触，虽只有一字之差，却有着天壤之别。很多时候，只有在两者的对比中，才能看清事情的真相，最近经历的两件事里让我还是很感慨的，要挑什么样的人，其实就从这两个维度就可以挑选到。

那次公司学习型组织团建活动，借出去的烤炉原本干干净净。活动结束后，负责操办的姑娘说已经把烤炉都弄好放好了。乍一听，这事儿算是完成了，也就是“做了”。可当我不经意间查看时，却发现烤炉根本没有完全冲洗过，烤架上还油腻腻的。这哪里是“做好”了呢？试想，下一次再用这些烤炉时会怎样？恐怕别人会说上一次没洗干净没法用，然后就得重新买，这不就造成了成本的浪费。“做了”只是完成了任务的表象，而“做好”才是对结果负责，避免后续问题的关键。

这次端午节活动布展的时候，最后搭建的时候发现缺了一个活动的大背景，那之前的检查工作是怎么做的呢？如果当初不是只满足于“做了”检查这个动作，而是真正“做好”检查，确认背景确实存在且都完好，就不会出现这种情况。

我们做的是行政工作啊，或许在别人的不理解中进行，都会说行政么谁都会做的，满满的都是细节，每一个环节都不能敷衍了事，也不能有一个环节漏掉，所以，我们从细节出发，从“做了”必须提升到“做好”。

工作中，不能仅仅满足于完成任务的表面动作，更要追求把事情做好，注重细节，这样才能发现事情的本来面目和真相，避免不必要的麻烦和浪费。

战略逻辑

—李娜Lily

为期两天的领雁班课程，一直在讨论对公司战略的理解及本部门的战略。我虽然不是财务的老大，但是我很荣幸，近几年的战略会议我都有参加。我深刻地意识到财务需要发挥更大更重要的作用，才能够有价值地参与到公司战略落地之中。因此，在这次课程中，我很开心能够代表财务作了交流。我的交流顺序排在倒数第二个，按照课程的进展，轮到我的时候已经是第二天的下午。从第一天到第二天，我的PPT修改了至少5次，每一次都是理解的迭代。

之前的版本，是我结合本月的战略会议及月度会议，作了自己的解读。其实在我做的时候，我没有很好的逻辑，只是把自己上吴董要求我们做的内容放进了进去。课堂开始后，部门负责人上一位，大家就会通过四步法对听到的内容进行交流，然后鲁老师对每一位部门负责人进行指导。鲁老师告诉我们理解战略的第一步，就是把公司战略“工业品领域的生态链的平台”这句话一字不漏的说出来，就是精准描述。第二步就是对这句话的理解，第三步是部门在你理解的战略中起到什么作用，怎么做。在此过程中，鲁老师告诉我们要从结构，系统，生态一层层去理解公司战略，部门要搭建什么样的体系与系统去匹配平台。

对，理解部门战略与构建自己部门战略，都是要有逻辑的。要从上至下，一步步关联下去，否则就会脱节，反而与战略背道。基于这个强关联的逻辑，我重新梳理了我对公司战略的理解与部门战略的构建，每往下一步，我就问自己一个问题：跟战略有什么关系？再加上鲁老师的指导，使得我更加清晰了。根据鲁老师与吴董的指导，接下来我的工作也会紧紧围绕战略开展。

用“证伪思维”给工作推理加个“防坑盾”

—高洁

以前做方案、定决策，总觉得“证据越多越靠谱”。直到用证伪思维重新审视工作，才惊觉自己踩过多少“想当然”的坑！那些拍胸脯保证的“万无一失”，那些看似完美的“闭环逻辑”，只要换个角度试试证伪，分分钟露出马脚。这招简直是职场推理的“照妖镜”，专治各种过度自信的逻辑漏洞。

证伪思维的核心，就是主动给推理“挑刺”。就像程序员写完代码要找bug，我们做决策时也要逼着自己当“杠精”：假设这个方案是错的，问题可能出在哪？比如制定绩效考核标准时，别只想看“这样能激励员工”，而是先问：“哪些人会钻空子？哪些场景下这套标准会失效？”之前公司推行新考勤制度，大家只讨论“打卡能提升效率”，却没人想过“外勤人员怎么算”“设备故障怎么办”，结果实施当天就乱成一锅粥。要是早点用证伪思维推演，至少能避开80%的坑。

现在我养成了个“自虐”习惯：每次做完方案，都要单独列一项“打脸清单”。比如写年度规划时，除了常规的目标和策略，还会专门写：“如果经济下行，哪些指标会最先崩潰？”“如果核心成员离职，预案是否有效？”甚至和同事讨论方案时，也会互相当“反派”：“来，你说说这个计划最可能翻车的三个地方！”一开始大家觉得这是没事找事，后来发现，提前被“打脸”总比被现实打脸强。

职场里没有绝对正确的推理，只有不断被验证的可靠性。证伪思维就像给决策上了份“保险”，它逼着我们跳出“成功滤镜”，用怀疑的眼光重新审视每个环节。下次当你觉得某个方案“稳了”，不妨先别急着拍板，试试问自己：“我该怎么证明它是错的？”这个反直觉的小习惯，说不定能帮你避开职业生涯中最致命的坑！

真假消息

—徐世嘉

在生产管理岗位上，每天都要处理各种各样的消息，这些消息就像一团乱麻，我们要学会辨别。

前段时间，我们生产的产品合格率突然下降，大家都很着急。这时，有同事说：“可能是设备老化，导致产品质量不稳定。”有同事又说：“也许是原材料供应商更换了部分原料，影响了产品质量。”有员工则反馈：“感觉是新的生产工艺大家还不熟悉，操作不当才出现问题。”一时间，各种消息纷至沓来，让人摸不着头脑。

面对这些消息，这就像是一个“或”关系的复合命题，设备老化、原材料问题、操作不当，这些因素都有可能导致产品合格率下降。但到底哪个才是主要原因，或者是不是多个因素共同作用呢？

为了弄清真相，我先组织技术人员对设备进行全面检查。通过检测发现，设备虽然有一些小问题，但不足以导致产品合格率大幅下降，这就否定了设备老化是主要原因的说法。

接着，让质量部门对原材料进行复查。复查结果显示，原材料各项指标都在合格范围内，而且更换的部分原料也经过了严格的质量检验，所以原材料问题也基本可以排除。

最后，我仔细观察员工的操作流程，发现新的生产工艺确实有一些复杂的环节，部分员工操作不够熟练。而且，通过对不合格产品的分析，发现很多问题都出在新生产工艺的关键步骤上。这就验证了生产线上员工反馈的消息，操作不当是导致产品合格率下降的重要原因，同时也说明这是多个因素共同作用的结果，符合“与”关系的逻辑，即新生产工艺复杂和员工操作不熟练共同影响了产品质量。

三力士报

2025. 05
总第009期
印刷周期:月刊

SANLUX 三力士 全球工业皮带引领者

编印：三力士股份有限公司 责任编辑部门：组宣部 官网：https://www.v-belt.com



三力士 凤凰研习社

与三力士 粽享美好

五月五，端午至，艾草香，粽意浓。在三力士人的热情参与下，2025年“与三力士，粽享端午”主题活动圆满落下帷幕。本次活动以“传统文化+趣味互动”为核心，设置了三大主题区，让员工们在欢乐中感受端午习俗的魅力，更收获了满满的节日礼遇。



粽享端午

本次活动精心策划了“集章兑换”的互动游戏，三力士人们穿梭于三大主题活动区，每成功完成一项挑战，便可获得一枚独特的纪念印章。

在文化体验区，精心布置了套粽子、射五毒以及知识问答环节，这里智慧与趣味并存。步入文化体验区，即可亲手制作漆扇、香囊和蛋兜，在这巧手达人们纷纷亮相而在传统美食区，绿豆糕、粽子等经典美食供品鉴，甜咸两派的较量在此永不停歇！



与此同时，天台分会场特别增设了“端午手工挂饰DIY”体验。艾草的清香弥漫，大家纷纷动手，运用彩绳、木珠、流苏等材料，精心编织出一个个寓意吉祥的端午挂饰。这些挂饰融入了五色丝线，象征着驱除邪气、迎接福祉。活动现场欢声笑语，大家不仅玩得尽兴，更收获了一份精致的节日心意。



粽有好礼

每完成一项任务，三力士人便能获得一枚印章，集满指定数量后，便可前往兑换区领取蕴含节日祝福的端午锦盒。

让传统文化以更生动的方式，走进我们的日常。虽然活动已结束，但节日的温暖仍在延续。愿大家在未来的日子里，继续保持这份欢乐与活力。携手同行，共创佳绩！



意见反馈 & 投稿渠道栏



创新突破 情暖端午

在公司高瞻远瞩的战略引领与全方位支持下，市场部积极响应号召，以创新为驱动，以关怀为纽带，开启了一段充满活力与温度的征程。

公司始终强调创新的重要性，将提升品牌影响力视为核心发展目标之一。在这样的指导思想下，市场部将创新广告项目作为本月重点工作。在本年度广告品的选定前，市场部举行了专项会议，强调要立足客户需求，打造兼具实用性与品牌特色的广告品。在公司的大力支持下，市场部成员通过线上问卷、线下访谈等多种形式，收集了大量客户在日常工作场景中的真实需求。从产品的功能设计到外观创意，从材质选择到成本把控，每一个细节都经

过反复讨论。

今年全新推出的定制计算器，不仅满足了办公场景的计算需求，更成为彰显公司形象的独特名片。定制卷尺和带轮卡尺同样凝聚了团队的心血，为确保测量的准确性和耐用性，采购人员走访多家供应商，对材料进行严格筛选和测试，研究院的技术人员也对卡尺进行了严谨的测试。这些广告品，早已超越了传统宣传物料的界限，它们以实用的功能深度融入客户的工作场景，用创新的方式无声地传递着公司的品牌价值，陪伴客户记录工作中的每一个重要时刻。

而随着端午佳节的临近，公司秉持以人为本的理念，重视与客户之间的情感联结，市场部积极响应公司要求，精心筹备端午礼品。公司领导亲自参与礼品方向的讨论，提出要挑选既能体现节日氛围，又能真正满足客户需求的礼品。在众多候选礼品中，防晒帽和登山杖脱颖而出。夏日炎炎，一项时尚又实用的防晒帽，不仅能为客户遮挡烈日，还能在出行时增添一抹亮色；而坚固耐用的登山杖，更是户外探索的得力助手。我们深知，客户在日常工作中兢兢业业，付出了诸多心血，常常忙碌于各种事务之间，很少有时间停下脚步享受生活。公司希望通过这份精心准备的端午礼品，传递对客户关怀——邀请客户在忙

碌的工作之余，戴上防晒帽，拿起登山杖，走进自然，享受生活之美。

此次广告品创新与端午礼品筹备工作的顺利完成，不仅展现了市场部在公司领导下的创造力与执行力，更体现了公司自上而下对创新与客户关怀的重视，以及团队成员之间默契的协作与付出。未来，市场部将紧跟公司发展步伐，持续保持创新热情对客户关怀，以更加优质的成果为公司发展添砖加瓦，也期待在公司的引领下，与客户携手共进，共同奔赴更多美好的旅程，书写更多精彩篇章！



从五金门市迈向 电商新征程

在商业的浪潮中，总有一些人凭借着敏锐的洞察力、不懈的努力和敢于抓住机遇的勇气，书写着属于自己的传奇创业故事。作为一名创业者，从1992年怀揣着父母血汗钱，到如今即将拥抱新销售模式的开拓者，这一路的风雨兼程，是我的奋斗历程，也是无数创业者的缩影。

1992年年底，我带着父母的血汗钱来到苏北，开设了一家五金门市部。那时物质匮乏，市场上商品种类有限，即便经营的三角带是亲戚生产的，质量时好时坏不稳定，但只要能有货卖，客户就会十分开心。在这样的市场环境下，这家小小的五金门市部艰难地迈出了我创业的第一步。

1995年下半年，命运的转折悄然来临。三力士的业务员前来推销产品，看到我的经营规模尚可且又是老乡，便给予了充分的信任，将一批货放在门市部代销且无需支付货款。这份信任成为了我事业发展的重要契机。经过三年的拼搏努力，门市部不仅能实现几十万的销售额，还将产品成功卖到了周边几个县城，在当地市场逐渐站稳了脚跟。

1997年，一次偶然的帮忙送货经历，让我初次接触到了农机配件。1998年下半年，当我再次来到常州时，这里已经开始建立农机市场。凭借着多年经营三力士产品以及对产品质量的深入了解，我敏锐地察觉到这其中蕴含的巨大市场潜力和难得的发展机会。经过与老董事长多次交流磋商，最终成功签订了常州市场经销权。此后的几年间，经营业绩一路飙升，从几十万到几百万，再从几百万到几千万，我的事业实现了质的飞跃。

2003年，老董事长提出规范市场的想法，希望我让出安徽和上海市场的客户，将江苏整

个市场交给他管理。经过几番磋商，我接手了扬州国泰全部的库存，并在扬州设立了新的公司，进一步扩大了业务版图。

2006年，电子商务的萌芽开始在商业领域崭露头角。阿里巴巴公司人员前来推广，我果断注册了阿里网店。尽管当时网上购物还并不普遍，但我以前超前的眼光和敢于尝试的精神，提前布局电商领域。2008年，我又开通了淘宝网店铺，从销售同步开始，逐步拓展到三角带。随着时间的推移，特别是经历了几次疫情，线上购物需求大幅增长，网店的销量逐渐增多，如今店铺已经运营了17年，成为了电商领域的一颗璀璨明珠。

到了2025年，董事长提出了1688五金超市平台的构想。我深知这不仅是企业未来的销售模式，更是顺应时代潮流的必然选择。在这个瞬息万变的时代，机遇稍纵即逝，我将再次勇敢地迎接挑战，踏上新的征程。

回顾这三十多年的创业历程，我从苏北的一家小五金门市部起步，经历了市场的起伏、行业的变迁，在这一过程中，凭借着对市场的敏锐洞察、对机遇的果断把握、坚持不懈的努力以及三力士的坚定支持，不断实现着事业的突破和跨越。在未来，我将继续紧跟时代步伐，在1688五金超市平台上书写新的辉煌篇章，为更多创业者树立榜样，激励着更多人在商业的道路上勇往直前。

开栏词

在商业的广阔舞台上，经销商与品牌商如同舞伴，共同演绎着一曲共赢的华章。经销商与三力士各自发挥所长，相互扶持，不仅成就了彼此的梦想，也共同铸就了市场的辉煌。

风采 经销商



戴华 / 常州中亿华飞机电有限公司

三十三载商海逐浪，从苏北门市部起步，到紧跟电商浪潮先机开拓阿里、淘宝版图。2025年，当1688五金超市平台掀起新变革，仍以开拓者之姿，在传统经销与数字商业的更迭中，续写从三尺柜台到云端市场的进阶传奇。

聚焦检测主责 稳步推进5月重点工作

5月，公司检测中心持续推进皮带测试、设备校准及客户接待等重点工作，不断夯实基础检测能力，优化测试体系，为公司产品质量稳定与客户信任积累了坚实基础。

在皮带测试方面，检测中心本月继续对公司现有产品开展了基础性性能测试，覆盖多个关键性能指标，确保产品符合设计标准，同时进一步丰富了中心的测试数据库。针对市场需求与产品对比分析，中心同步进行了部分竞品皮带的性能测试，通过横向数据分析，为研发和市场部门提供了有力的数据支撑。此外，对新产品研发，检测中心也在同步推进测试验证工作，从多角度评估其性能表现，为产品发布提供技术支持和风险预防。

在设备校准方面，为进一步提升测试结果的准确性与一致性，检测中心于本月完成了主要校准设备的更新换代。新设备具备更高的测量精度和更稳定的性能输出，可满足复杂严苛的测试需求。设备更新后，中心同步优化了相关测试流程，对比验证了新旧设备数据

的衔接一致性，确保数据可追溯、结果可信。同时，此轮设备升级也为后续检测设备的验收工作及测试平台扩展奠定了良好基础。

在客户接待方面，本月检测中心接待了来自国内外的多批客户代表。来访期间，中心工作人员系统介绍了测试流程、设备能力和质量控制标准，充分展现了我司在检测方面的专业能力和技术优势。通过参观交流，检测中心不仅提升了客户粘性，更进一步彰显了其在公司整体品牌建设中的支撑作用。

未来，检测中心将继续秉持“科学、严谨、高效”的工作理念，持续推进能力建设和流程优化，不断提高检测效率与专业水平，以更高标准服务产品开发、支撑技术创新，为公司高质量发展贡献检测力量。



IATF16949审核启动 向优而行

2025年5月19日-5月20日，三力士股份有限公司正式接受了IATF16949质量管理体系审核工作，进一步强化了质量管理体系建设，夯实了汽车行业全链条服务基础。

本次审核工作由权威认证机构SGS派遣的专家团队执行。在审核过程中，各审核老师依据IATF16949质量管理体系标准要求，通过查阅文件、现场检查、员工访谈、流程追溯等多种方式，对公司从研发设计、生产制造、采购管理、质量控制、客户服务等全流程、各环节进行了全面、细致、严格的审核。

生产车间内，审核老师对现场设备管理、工艺控制等进行逐一核验；研发部门围绕APQP，向审核老师详细汇报项目管理与技术创新实践；质量部则以践行全生命周期质量管理体系为核心，展示公司内审与风险防控机制的落地情况。面对审核老师提出的各类问题，公司各部门积极响应，以详实的数据、清晰的流程和高效的协作，充分展现了公司在

质量管理体系运行中的扎实功底与卓越成效。

IATF16949是国际汽车行业的技术规范，融合了汽车行业的特殊要求与精益生产理念，对提升企业产品质量、降低运营风险、增强客户满意度有着深远意义。此次审核，不仅是对公司过去在质量管理体系建设、产品质量管控等方面的全面体检，更是推动企业向国际先进质量管理水平迈进的关键一步。

公司将以此次审核为契机，认真总结经验，积极落实审核老师提出的改进建议，持续优化质量管理体系。公司将继续秉持“用品质创造价值”的经营理念，不断提升全员质量意识，深化质量文化建设，以更高标准、更严要求打造行业标杆，为客户提供更可靠的产品与服务。



广州陶瓷工业展 期待您的莅临

2025年6月18日-21日，全球陶瓷装备材料行业旗舰级展会——Ceramics China广州陶瓷工业展——将在广州·广交会展馆A区迎来第39届盛典，云集全球优秀企业和行业精英，共享机遇话合作，共商发展谋未来。

三力士股份有限公司作为陶瓷设备的专业配件厂家，将集中展示轴线专用带、球磨皮带、越洲带、窄V带、农机带、干布带以及汽车带等，期待您的莅临参观。

展位号 and 具体位置如下：

★三力士展位号：4.1馆D501

★展会地点：广州·广交会展馆A区

★展会时间：2025年6月18日-21日

广交会展馆A区地址：
广州市海珠区阅江中路380号(南丰汇对面)
我们在这里，期待您的莅临！

