

和光同尘

三力士和光同尘队在晨光中与《道德经》相遇成长

晨曦微露，三力士和光同尘队以《道德经》为舟，在晨光中共读经典，在现实中践行智慧——有的队员从“起床困难户”变为自然醒的自律者，有的在工作中开始用“道法自然”的思维破解难题，更有的人在团队共读中发现：学习从来不是独行，而是一群人相互照亮的旅程。

“状态觉醒”：让思考成为日常习惯

晨读的魔力，在于将《道德经》的智慧转化为“生活算法”。当三力士和光同尘队的成员将“吾日三省吾身”变成每日复盘的习惯，在工作中开始主动寻找“反者道之动”的破局点；当“上善若水”的柔韧被带入人际关系，曾经的摩擦化为理解的桥梁。成员们坦言：晨读改变的不是时间管理，而是让“深度思考”成为倒逼生命的底层逻辑。

“认知破壁”：古老智慧的现代转译

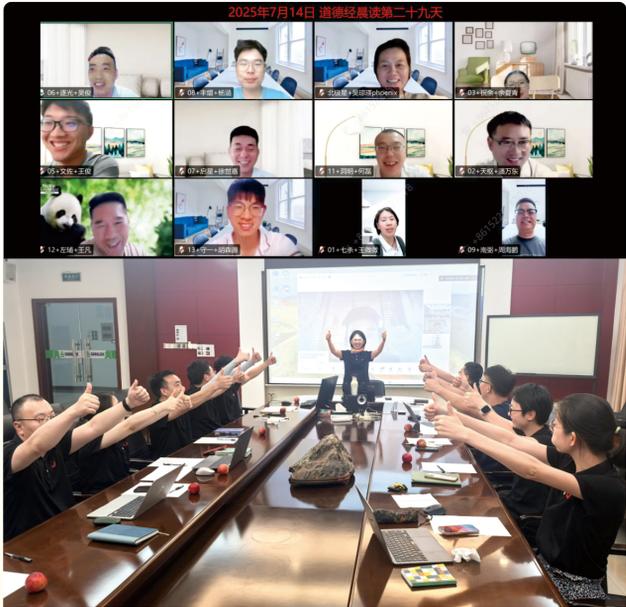
“道可道，非常道”的哲思，让成员们在面对职场内卷时懂得“夫唯不争，故天下莫能与之争”的智慧；“治大国若烹小鲜”的类比，教会管理者用“无为而治”的心态平衡规则与创新。更动人的是，当把“和光同尘”的队名精神带入生活，发现接纳不完美、与现实和解，才是对经典最生动的诠释。

“社群共生”：从线上共读到线下共鸣

首次线下交流会的意义，在于让云端的声音拥有温度。当成员们分享如何用“虚空生白”对抗焦虑，如何将“千里之行，始于足下”拆解为每日小目标，便可真切看到晨读早已超越知识学习，成为联结彼此的精神纽带。正如队长所说：“线下交流不是终点，而是让学习从输入走向共生的起点。”

学习态度：不焦虑，不盲从，只深耕

面对“能否完全读懂《道德经》”的困惑，三力士和光同尘队始终相信：每天领悟一个点，便是当日的收获。面对“早起是否影响生活”的质疑声，他们用行动证明：当“朝闻道，夕死可矣”的热情被点燃，自律会成为自然而然的选择。线下交流中，三力士和光同尘队不谈高深理论，只分享如何用“天下难事，必作于易”的方论拆解具体难题——这种“接地气”的学习态度，让经典真正活在了当下。



上善若水 共赴成长之约

晨曦微露，书卷沁心。三力士2025年“璀璨之星”道德经第一期的晨读活动自开班典礼盛大开启，这场充满文化韵味与成长力量的学习之旅便正式启航。活动将持续至9月26日，每日清晨5:30-6:30，相约共读。而其中上善若水队的成长故事，更是为这场学习盛宴增添了浓墨重彩的一笔。

早在5月14日清晨，上善若水队便率先举行了首次破冰会议。会议中，队员们带着对知识的渴望与对团队的期待，分享了自己精心选取的花名及其背后的深意。每一个花名，都是队员个性的彰显，是内心世界的独特表达，也让大家在初次见面时，便迅速拉近了距离。

在团队发展的征程中，队长充分发挥引领作用，全力推进小队的组织化建设。新人晋训练成为了新队员融入团队、快速成长的摇篮。在这里，新队员们不仅深入了解了晨读活动的规则与意义，更在一次次交流与学习中，培养了团队协作精神。同时，队长连同创新委员别出心裁地设计了水滴值规则，这一创新举措激发了队员们的积极性与竞争意识，让大家在良

性竞争中共同进步。为了让团队管理更加精细化、高效化，上善若水队根据岗位需求和实际发展需要，新增档案委员一职。档案委员肩负整理团队资料的责任，确保团队的每一次活动、每一个重要时刻都能得以妥善保存，成为珍贵的回忆。

在标准化建设方面，团队同样成果斐然。通过不断探索与实践，建立了晨读主持人标准，确保每一次晨读活动都能有序开展；制定了新人晋训标准，让新人培养工作有章可循；完善了早读标准，提升了整体学习质量。这些标准的建立，让上善若水队的管理更加规范、科学，也为团队的长远发展提供了有力保障。

在队长的带领和全体队员的共同努力下，上善若水队的成员们在这场晨读活动中收获颇丰。每日清晨的经典诵读，不仅让大家领略到了《道德经》的深邃智慧，更引发了大家对工作、生活的深入思考。随着学习的不断深入，队员们思考问题越来越全面、深刻，思维方式得到了拓展。在团队协作中，大家相互



学习、相互支持，个人在这个温暖而充满力量的集体中实现了快速成长。

“上善若水，水善利万物而不争。”上善若水队正如其名，以包容、坚韧、进取的精神，在璀璨之星道德经晨读活动中绽放光彩。未来，我们将继续携手同行，在经典文化的滋养下，不断突破自我，向着更高的目标迈进。也期待更多的小伙伴加入我们，共同在这场晨读活动中，收获知识、收获成长、收获属于自己的璀璨光芒！

三力士报

2025.07
总第011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.sanlux.net



三力士情系一线 温情夏日送清凉

骄阳似火，酷暑难耐。在这炎炎夏日里，每一位在厂区工作的三力士人都像在烈火中前行，而三力士，为员工们撑起了一片清凉的天地。用一系列贴心的举措，将关怀化作丝丝凉意，浸润着每一位员工的心田。

三力士凉茶摊：杯中盛满的关怀

走进三力士的食堂，一股清新的茶香扑鼻而来。为了应对这难熬的高温天气，食堂每日都精心准备着凉茶、菊花茶等消暑饮品。那一杯杯色泽清亮、香气四溢的茶水，不仅仅是简单的饮品，更是三力士对员工健康的呵护。凉茶里蕴含着清热解暑的功效，菊花茶则带着疏散风热的温柔。让员工们在忙碌的工作之余，能感受到一份来自公司的温暖与关怀。员工们端着茶杯，脸上洋溢着满足的笑容，那一瞬间，工作的疲惫仿佛都被这茶香所消解。

冰块里的企业温度

除了舌尖上的清凉，公司还安排了物理上的降温。每日，晶莹剔透的冰块被准时送达厂区的各个角落，无论是休息区还是工作区，都可看见它们的身影。这些看似简单的冰块，不仅为酷热的空气带来了一丝凉意，更蕴含着三力士对员工健康的深切重视。员工们感受着那份沁人心脾的凉意，仿佛给燥热的工作注入了一股活力，让他们在炎炎夏日里，依然能保持良好的工作状态。

“小候鸟”来晚，清凉“飞”进厂区

7月23日，三力士特别组织了一场充满爱意的“清凉”行动。一群可爱的小“候鸟”们，宛如一群快乐的小天使，手捧着一桶桶冰凉解暑的绿豆汤和清爽的饮料，走进了熟悉的厂区。当孩子们小心翼翼地捧着绿豆汤送到家人沾满汗水的手中时，那句稚嫩却无比真挚的“爸爸/妈妈，你辛苦了，快

喝吧！”，瞬间让空气都变得柔软起来。车间工人们接过这份盛满了孩子爱意的清凉，脸上绽放出无比幸福的笑容，仿佛连额角的汗水，都染上了甜甜的味道。

不止是清凉，更是“看见”与“了解”。本次活动，带来的远不止车间里那一时的清凉。公司还精心安排了时间，带领这群小候鸟们参观了厂区。孩子们好奇地睁大眼睛环顾着厂区的环境，看着爸爸妈妈们平日里忙碌的身影和工作环境。通过简单的介绍和引导，孩子们“看见”了父母工作的日常，那份不易与坚持；父母也“看见”了孩子纯真的笑脸和对他们的依恋。这份双向的“看见”，如同温暖的纽带，让彼此的心，在这一刻贴得更近了。

夏日炎炎，情意绵绵。三力士的这些举措，不仅仅是为了让员工们在炎热的天气里感受到清凉，更是体现了公司对员工的深深关怀。正是因为有了这份关怀，三力士才更加美好。谢谢每一位为三力士付出的人们！



书香润初心 阅见共成长

三力士第十二期新员工学习营圆满结业

春日的暖阳见证了一场知识与成长的邂逅。为期两个月的新员工学习营在书香与欢笑中迎来尾声。7月7日，三力士第十二期新人学习营完美落幕，9位新员工满载收获，以书为媒，交出了一份关于团队融合与自我突破的成长答卷。

结营仪式伊始，学员们通过精心制作的PPT回顾了学习之旅的点点滴滴：从开营时种子盲盒的播种，到每周共读《高效能人士的七个习惯》的思维碰撞；从百日成长之《大学》的工作启发，到“沟通训练营”的实际运用。知行合一，绽放思想的火花，生动展示了读书与实践结合的成果。

樊鑫将“沟通三原则”的建设性落地，当胶片生产的配方需要更改时，并未停留在简单的“通知到位”，而是建立了一套分层级、分角色的沟通流程，通过持续有效的沟通，搭建了持续推进的行动阶梯。杨方则在外销仓库引入了效率提升的新方法，她教

会工人使用ERP系统查询派工记录，以此替代自己手动查找，这不仅是有“效拒绝他人”在工作中的巧妙运用，更体现了时间管理的核心价值。陈贤鸿在整理部门档案资料时，遇到合同审核任务，他优先处理重要且

紧急的事项，切实践行了“物有本末”的理念。而张炳鑫则通过一个跨部门协作项目，生动地展示了沟通协作的智慧与力量。在本次三力士晚读活动中，周敏敏凭借将阅读所学深度融入招聘实践的突出表现，

用阅读赋能招聘创新，荣获“最佳学员奖”，充分展现了学习力HR的独特价值。她敏锐地发现部分新员工对转正后的待遇差异及社保缴纳细节存在认知空白，于是优化了转正流程，特别增设了社保讲解环节，并确保转正通知及时送达劳务方。在遇到招聘困难时，她并不急于求成，而是停下脚步深入反思，探寻问题根源，进而调整策略、优化方法，这正是“格物致知”在实践中的生动体现。

最后，班主任何平温情寄语：“希望你们永远保持这颗如破土新芽般的好奇心，让学习成为伴随一生的习惯，在三力士这片沃土上茁壮成长。”而班主任徐丽则从细微之处勉励学员：“愿你们如春草般向下扎根，向上生长，实现自己的‘春生夏长’。”

这场以书为舟的航行虽暂告段落，但阅读带来的光亮，将持续照亮每一位三力士人的职业征途。



诗画桐庐

共赴清凉之旅

当工作的热情沉淀为奋斗的足迹，当个人的努力汇聚成公司的荣光，一份由衷的关怀与嘉许便是最温暖的回馈。7月24日至27日，三力士为2024年度优秀员工精心策划了一场别开生面的桐庐之行。

旅程的首站，来到了被誉为“全国诸洞冠”的瑶琳仙境。这里，可以用“幽、深、奇、秀”四字完美概括。步入洞中，亿万年前形成的喀斯特地貌在七彩灯光的映照下，如梦似幻，仿佛置身于一个神话世界。洞内常年18℃的恒温，瞬间涤荡了夏日的燥热。

在第二站——垂云通天河，三力士人乘船穿行于千米暗河，感受着“地下第一河”的神秘与壮丽，体验了“水下电梯”连升8米的奇妙。最受期待的，莫过于竹海间的玻璃滑道漂流。大家乘着皮艇穿梭飞驰，水花与欢笑齐飞。而公司提前准备的晴雨伞，此刻化身“防晒神器”，这份贴心之旅途更加温暖惬意。

第三天，徜徉于大奇山国家森林公园的天然氧吧，感受酷暑，这里绿意盎然，平均气温仅26℃。林间小道，溪水潺潺，每一次呼吸都让疲惫的身心得到了彻底的净化与滋养。

下午的严州古城之旅，则是一次穿越千年的文化邂逅。漫步于梅城古镇，半朵梅花形的古城墙静静诉说着悠久历史，思范牌坊、六合古井……每一处古迹都沉淀着岁月的智慧。

旅程的最后一天，三力士人乘船游览富春江的实景地。两岸青山如黛，江水碧波荡漾。仿佛置身于黄公望的传世名画之中，感受着那份“天人合一”的和谐与壮美。在桐君庙前，三力士人共同祈福，为这段美好的旅程画上圆满句号。

四天的行程，每一处风景都令人沉醉，但更美好的，是公司无微不至的关怀。从驱散炎热的小电扇，到遮阳挡雨的晴雨伞；从舒适的住宿环境，到丰盛的当地美食，每一个细节都彰显着公司对员工的重视。

愿优秀员工们将这份旅途中的美好与能量内化为前行的动力，在未来的工作中，继续发挥榜样作用。而公司也始终致力于构建一个充满活力的激励生态，让“优秀员工”不仅是一个荣誉称号，更成为一种可触达、可追求的价值标杆。

第三天，徜徉于大奇山国家森林公园的天然氧吧，感受酷暑，这里绿意盎然，平均气温仅26℃。林间小道，溪水潺潺，每一次呼吸都让疲惫的身心得到了彻底的净化与滋养。

下午的严州古城之旅，则是一次穿越千年的文化邂逅。漫步于梅城古镇，半朵梅花形的古城墙静静诉说着悠久历史，思范牌坊、六合古井……每一处古迹都沉淀着岁月的智慧。



意见反馈 & 投稿渠道



倾听市场心声 共绘发展蓝图

7月,在三力士股份有限公司市场开发部总监林高权先生的带领下,市场部团队深入云南、四川、陕西等核心市场,开展了为期多日的实地走访调研。此次行动以倾听市场真实声音、深化厂商协同、加速工业品超市落地为目标,与各地经销商展开了深度交流,精准把握市场需求,为下一步优化市场策略和推进工业品超市项目奠定了坚实基础。

云南市场:品质为基,服务为本

在昆明,市场部团队先后拜访了昆明劲箭、昆明嘉豪,通过面对面座谈和实地考察,全面收集了市场对三力士产品的真实反馈。经销商对产品

品质的高度认可,坚定了公司以质量赢得市场的决心,而提出的宝贵建议,则成为市场部优化服务、精准匹配区域需求的重要依据。云南市场的每一份声音,都是三力士改进的方向。公司将以更灵活的政策和更高效的响应,助力合作伙伴提升竞争力。

四川市场:聚力突破,创新共赢

成都之行聚焦越洲市场开发,市场部通过专项营销活动、渠道赋能培训等方式,全力协助经销商开拓增量市场。在宜宾,工业品超市项目成为讨论焦点。宜宾经销商目前经营产品类别丰富,对公司正在推进的工业品

超市项目也表现出浓厚兴趣,市场部向经销商详细介绍了项目的战略规划、运营模式及合作政策。双方就项目合作前景展开了热烈的探讨,为后续创新合作模式、拓展业务领域奠定了基础。

陕西市场:同心克难,携手转型

面对汉中市场因环保政策调整带来的挑战,市场部迅速行动,与经销商共同分析市场变化,制定库存优化方案和转型策略。团队特别走访了汇龙五交化,其智能化仓储系统和高效配送能力为工业品超市的本地化运营提供了重要参考。目前,双方已达成初步合作意向,汇龙五交化率先将三

力士产品接入线上平台,为后续工业品超市的渠道整合树立了标杆。公司将通过数字化工具和供应链支持,帮助伙伴们打开新局面。

此次调研彰显了三力士市场部扎根市场、服务一线的坚定理念。团队不仅带回了鲜活的市场洞察,更通过工业品超市项目的务实推进,为经销商注入了发展新动能。未来,市场部将持续以数据驱动决策、以创新驱动转型,与全体合作伙伴共同书写高质量发展新篇章!



品质铸就信任 以实力叩响全球合作之门



近日,三力士股份有限公司以专业、严谨的态度迎接了重要国外客户的审核。此次审核不仅是客户对公司综合实力、产品质量以及服务水平的一次全面考察,更是公司迈向国际市场、深化全球化的重要契机。

审核期间,客户审核团队深入三力士的生产车间现场、质量检测部门、仓库等关键区域。在生产车间内,先进的生产设备高效运转,标准化的生产流程和严格的质量把控环节清晰可见,确保了每一条皮带都符合高品质标准。审核团队对生产设备的先进性、生产工艺的稳定性以及现场管理的规范性给予了高度关注,各部门通力协作,全面展示了从原材料采购、生产加工到成品检测的全流程质量管理体系,充分体现了公司对产品质量的极致追求。

在研发创新方面,三力士向审核团队展示了公司持续投入研发资源,不断推出适应市场需求的创新产品与新技术的决心与成果。多项自主研发的专利技术,以及参与制定的行业标准,无不彰显了三力士在橡胶V带领域的技术领先地位。

一直以来,三力士始终秉持“用品质创造价值”的经营理念。凭借优质的产品与服务,公司产品畅销全球,在国内外市场上树立了良好的口碑。此次审核,不仅是对三力士过往工作的高度认可,更是激励公司不断前行的动力。未来,三力士将继续坚守品质初心,加大研发投入,提升服务质量,为客户提供更优质的产品和完善解决方案,与全球携手并进,共同为橡胶V带行业的发展贡献更大的力量。

强化标准共识 铸就管理基础

7月,公司供应链部全体成员,围绕学习标准达成共识、管控发货时效、与端点调研生产计划以及供应商考核等关键工作,积极推进各项任务,取得了一定成效。

为夯实管理基础,供应链部组织了多次内部学习活动,深入学习标准文件和公司内部的操作规范。活动以现场实际案例教学和书写标准文件学习读后感受等多种形式,加深了管理者对标准的认识,全员的标准意识和共识意识也得到了显著增强。如今,以标准为抓手已成为部门日常工作的行动自觉,有效规避了因标准不一引发的失误与延误,为后续工作的平稳高效推进奠定了坚实基础。

发货时效和库存周转一直是供应链管理的重要难点,也是近年来困扰部门的难题。为了有效解决这些问题,部门进行了一系列变革。从订单接单、主计划下发、硫化计划,到入库时效和标准的执行等各个环节,都进行了全面的优化和调整。通过内部调整管控以及与相关部门的沟通协调,合理调整生产计划,经过不懈努力,发货超期情况得到了明显改善,目前超期问题基本在可控范围之内。同时,库存周转率也有了显著提升,提高了供应链的运作效率。

为更好地优化供应链流程,部门积极与端点展开深度合作,对生产计划和采购仓储情况进行了全面调研,深入了解现有系统运行模式,从公司角度以及部门整体战略角度出发,重新规划端点ERP系统的逻辑,打通供应链各环节之间的信息壁垒,实现信息的实时共享和协同运作,从而提高整个供应链的响应速度和运作效率。

为保证供应链内外协调的顺畅性和产品质量与交付时效,供应链部采购科自今年5月起开始全面对供应商进行质量、交期、服务三大维度的考核。针对考核中发

现的不合格品与延期交付问题,部门建立了“整改计划-报告提交-效果验证”的闭环管理机制。对于整改不力或问题频发的供应商,将采取订单份额调整乃至终止合作的严厉措施。通过对上游合作伙伴实施更严格、更系统的管理,旨在彻底激活供应链的源头效能,从根本上提升生产效率与终端产品品质。

7月,供应链部在各项工作上都取得了积极进展。未来,部门将继续保持这种积极进取的工作态度,不断优化供应链管理,为公司的发展提供更有力的支持。



开栏词

在商业的广阔舞台上,经销商与品牌商如同舞者,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。

经销商风采

叶增仁

陕西三力士橡胶机电设备有限公司

90年代,怀揣匠心的“我”在三角带行业浪潮中结缘三力士。2004年获陕西代理权后,以品质为基拓荒西北,借“农村包围城市”策略打开市场后乘产业升级东风,拥抱数字化,推广新品牌,与三力士共赴升级路,诠释“执一事终一生”的匠心。

择业如择匠

一位三力士经销商的匠心之路

上世纪九十年代初,当我怀揣橡胶之乡天台的匠人血脉,独赴西北重镇西安开拓事业时,便深谙此理。彼时改革开放方兴未艾,三角带行业虽遍地开花,却鲜有人以“匠心”视之。大家购买皮带,对于皮带品质不是特别关注,品牌意识薄弱。但到90年代末,品牌意识觉醒,小厂皮带基本无人问津,举步维艰,于是我要寻找出路。当时陕西有三力士代理,年销量不到100万,我有去过三力士公司几次,被三力士专注产品质量的精神和公司政策所吸引,互留电话。当时三力士的有一句广告语深深印在我脑海里“三力士工厂走一走,三角皮带样样有”及至世纪之交,市场大浪淘沙,方显品牌真金——这便是我与三力士结缘的序章。

一、筚路蓝缕:以品质叩开西北之门

1.缘起·一见倾心。2004年那个决定性的电话,至今犹在耳畔。当三力士老董事长亲自致电告知陕西代理权更迭时,“工厂走一走,三角皮带样样有”的铮铮誓言瞬间点燃热血。次日晨曦初露,我于三力士总部签订合同,这份对品质的笃定,成就了人生最重要的转身。

2.拓荒·农村包围城市。面对二级经销商既有的品牌壁垒,我携三力士产品深入县乡陌阡。从免费试用的“体验营销”,到“人无我有”的库存承诺,让每一条皮带都成为行走的广告。当第一批试用客户成为终身拥趸时,我们以品质破局,印证了“金杯银杯不如口碑”的商道至理。

3.筑基·信任的飞轮。创业维艰之际,正是三力士稳定的产品性能与创新的技术研发,构筑起客户信任的护城河。那些年顶着风雪送货的身影,最终化作客户名录里一个个重复采购的数字,印证了“匠心铸就永恒”的商业哲学。

二、与时偕行:共赴产业升级之路

1.乘势·工业脉搏的共鸣。随着陕西工业重镇崛起,三力士产品矩阵已从传统V带拓展至罕

V带、多楔带等高端领域。我们建立了动态库存预警机制,确保“秦川大地,人无我有”的供应优势。

2.蜕变·数字化新篇。面对电商冲击,我们率先拥抱互联网营销,培养专业团队开展技术咨询。当“越洲”新品牌横空出世时,这套“传统渠道+数字赋能”的组合拳,让我们在价格混战中始终稳踞品质高地。提高自己对于产品的配套认知,能更加专业的为客户解决问题,利于推广三力士品牌。前20年,我的学习更多是深耕于工厂,通过解决客户实际问题来积累经验。我也深知自身的局限性。近年来,市场波动、行业竞争加剧(价格战、新品牌涌入),都带来了巨大挑战。但由于公司的前瞻性,成功打造了“越洲”品牌,这让我们能更积极主动地应对市场变化,争取市场份额,并有效推广“越洲”以替代小品牌。同时,我们敏锐地捕捉到客户需求正变得更加专业化,他们获取信息的渠道也更加多元化。对此,公司的员工积极主动学习用互联网进行产品推广,让更多人了解到三力士品牌,深化服务,加强技术咨询支持,并优化库存管理,力求全方位提升客户体验。

3.共生·甘霖如露之恩。二十余年风雨同舟,三力士“用品质创造价值”的核心理念早已融入血脉。从老董事长的诚信经营,到吴琼瑛董事长的新一代技术革新,她以非凡的战略眼光和果敢魄力,将技术创新熔铸为企业发展的核心动能。在她的引领下,三力士不仅深植于诚信的沃土,更勇立智能制造潮头,以持续的研发突破和精益求精的工艺升级,为“中国制造”的卓越品质写下有力注脚。她既是匠心传统的坚定守护者,更是面向未来的卓越开拓者,其卓识远见与实干精神,正推动着三力士在时代浪潮中不断砥砺前行。这份跨越时空的匠人盟约,正是中国制造转型升级的生动注脚。

回望来时路,从青涩创业者到区域市场开拓者,三力士不仅赋予我事业,更教会我“执一事终一生”的匠人精神。在这条传薪之路上,每个选择三力士的人,都值得道一声:幸甚幸甚!

高功率平台稳定运行 检测能力再上台阶



7月,公司检测中心以大功率测试平台调试为核心任务,高效推进设备完善与系统优化,平台综合能力持续跃升,标志着中心在高负载测试领域迈出了坚实一步。

本月初,英国设备工程师团队到访检测中心,对4台新引入的大功率75kW和100kW测试设备展开全方位调试。这批设备具备高稳定性与广泛的适应能力,可支持从中等规格至十余米长的大尺寸皮带测试,满足不同场景下的多轮系配置与复杂结构搭建需求。设备还具备开展破坏性试验的能力,能够模拟极限工况,为产品耐久性评估和性能极限验证提供坚实支撑。与此同时,中心还将新增一台具备冷却功能的设备,可实现更精细的低温测试,进一步拓展测试维度与适应环境。此次调试,工程师团队同步完成了对所有在用测试设备的软件系统升级,显著提升了整体操作的稳定性与一致性。此外,通过本轮设备升级与现场培训,团队整体的专业能力和操作水平也实现了显著提升。中心持续推进各类测试任务高效开展,不断完善测试数据体系与评价标准。针对中心下半年战略目标的重点工作,中心已启动多组功率测试方案,现已进入系统验证阶段,力求在保持科学性的同时,实现测试效率与准确性的双重提升。

随着大功率平台能力的不断完善,检测中心的技术边界与服务范围正加速扩展,具备了承接更高难度、更高精度测试任务的能力。