

以质为基 链接全球 三力士圆满迎接国外客户审核

近日，三力士顺利完成国外客户现场审核。此次审核，不仅是对企业控实力的一次检验，更是双方深化全球化合作的重要契机。作为国内传动带行业的领军企业，三力士早已将“全球化”纳入发展战略的核心，而过硬的质量则成为其敞开国际市场大门的“金钥匙”。

质量是企业立足全球的“通行证”。在全球化竞争中，产品质量早已超越单一标准，成为链接不同国家、不同市场的核心纽带。三力士始终将质量管控贯穿生产全流程——从原材料筛选的严格把关，到生产环节的精密监测，再到成品出厂的多维度检测，每一步都以“零瑕疵”为目标。正是这份对质量的坚守，让三力士的产品打破地域壁垒，在国际市场建立起稳定的信任口碑，成为海外客户长期合作的优选伙伴。

全球化浪潮下，质量更是企业参与国际竞争的“硬实力”。面对不同市

场的法规要求与客户需求，三力士以质量为锚点，既对标国际先进标准，又精准匹配客户个性化需求。此次国外客户审核，从质量体系文件的规范程度，到生产现场的管理细节，再到产品性能的实测数据，三力士的全链条质量管控能力得到充分验证。这不仅是一次简单的审核，更是企业向全球市场证明：以质立身，方能在全球化赛道上行稳致远。公司也将以此次审核为契机，开展全方位内部自查，以国际标杆为导向补短板、强优势，为拓展全球市场、提升国际竞争力奠定坚实基础。

未来，三力士将继续以“用品质创造价值”为核心，持续加大在技术研发、智能生产、质量管控等方面的投入，深耕全球化布局，用更严苛的标准打磨产品，用更可靠的品质链接世界，在国际合作中传递“中国制造”的质量自信，与全球客户共赢发展。



天台生产基地标准化项目启动 以标准铸就世界一流V带品牌新基石

2025年9月25日，三力士股份有限公司(天台工厂)标准化项目启动会正式召开。此次会议的召开，是公司迈向“世界一流V带品牌”目标的关键一步，标志着三力士正式进入以“标准化”为核心驱动力的战略升级新阶段。本次项目以“美好三力士”为愿景，锚定“标准化、智能化、平台化、全球化”四大战略支柱，将2025年确立为企业“标准化元年”，通过全维度标准化建设，推动产品、制造、服务向更高质量发展。

战略引领 构建标准化发展新生态

三力士将标准化建设置于企业战略顶层设计，聚焦“产品一皮带、系统、人、工业品”四大维度，通过实施ISO 9001质量管理体系与IATF 16949汽车行业质量管理体系，建立覆盖研发、生产、销售、服务的全流程标准化作业规程(SOP)。同时，借助智能指挥系统的信息整合能力，实现智能化生产与标准化管理深度融合，旨在打造“产品标准、制造标准、系统标准”三位一体的行业标杆体系，从而引领V带行业的标准化发展新方向。

分阶推进 打造可复制的标准化样板

为确保标准化战略的精准落地，项目采用了“试点一推广一验收一集团辐射”的科学实施路径。2025年第一季度，完成1条核心产线的标准化改造及核心团队专项培训，验证方案的可行性与高效性，为全面推广奠定坚实基础；第二、三季度，将成功经验复制至全厂区，实现所有产线的标准化覆盖将个体优势转化为规模化生产效益；第四季度，通过引入第三方权威认证，并主动申请行业标准认证，以硬核实力夯实标准化成果。最终，将这一成功模式向集团各子公司辐射，构建起覆盖全集团的标准化管理网络，最大化释放协同效应，引领集团整体迈向卓越运营。

价值创造 驱动效率、质量与可持续发展

标准化项目的成功落地，将显著提升生产效率、优化质量指标、降低能耗与管理成本，为企业全球化布局奠定坚实基础。通过构建统一标准体系，三力士将进一步提升产品的一致性、与可靠性，增强市场竞争力，同时以标准化服务赋能客户价值提升，实现“制造”向“智造+服务”的转型升级。

庄严宣示 以标准为尺，以行动为诺

启动会现场气氛庄重而热烈。在项目负责人的带领下，全体与会人员共同宣读了《三力士标准化承诺宣言》。宏亮而坚定的誓言响彻会场，字字铿锵，充分彰显了全体三力士人推行标准化的坚定决心与信念。

董事长寄语 思维革新，使命在肩

最后，三力士股份有限公司董事长吴琼琰女士发表了总结讲话。她的讲话恳切而深刻，既为全体员工敲响了警钟，也点燃了大家奋斗的激情。吴董深刻反思道，我们与真正的科学化管理之间，最大的鸿沟并非技术，而是思维方式的革新。她深情寄语全体员工，希望大家能肩负起这份沉甸甸的使命，不仅是为了三力士的明天，更是为了中国制造在世界舞台上赢得尊重与未来。

未来，三力士将以此次标准化项目为契机，以标准为帆、以创新为桨，持续深耕V带领域，向着“世界一流品牌”的战略目标稳步迈进，为全球工业传动系统贡献中国智慧与中国标准。



引捷动力与中储科技正式签约 开启国际能源战略合作



9月26日，浙江引捷动力科技有限公司与中能储能科技(武汉)有限公司战略合作签约仪式在浙江绍兴凤凰创新园举行。中能装备党委书记、副总经理、中储科技董事长赵勇，三力士股份有限公司董事长吴琼琰，三力士股份有限公司常务副总经理郭利军，引捷动力科技有限公司总经理陆铁栋、MSR公司CEO马丁、中储科技海外事业部负责人及相关人员等参加仪式并开展座谈。双方围绕境内外新能源业务布局、市场合作双向赋能、产业合作等议题深入交流，达成共识。

吴琼琰对赵勇一行表示欢迎，对中储科技的技术实力及海外布局战略表示肯定，并对中储科技团队在当前欧洲储能项目中的支持表示感谢。吴琼琰在会谈中强调，2025年是三力士迈向国际化的重要一年，引捷动力作为集团部署国际能源板块的战略支点，将借助母公司的资金与平台赋能，围绕欧洲市场完成一批储能电站投资开发。中储科技作为储能系统集成与电站运维的中坚力量，拥有丰富的项目经验，希望中储科技发挥自身技术与产品优势、央企平台优势、融资成本优势，为引捷动力提供新能源及储能电站全生命周期解决方案、EPC实施资源、境内外项目开发机会信息，助力引捷动力在境内外顺利投建一批新能源及储能电站。

赵勇对三力士股份有限公司给予中储科技的支持信任表示感谢，并详细介绍了中储科技在储能装备研发制造、解决方案专业定制化、AI智能化运维及国际业务布局的最新进展及核心服务优

势、央企平台优势与供应链优势。他表示，引捷动力基于MSR捷克公司下的EPC项目设立能源投资版块，开发“动力+储能+能源管理”一体化技术，推进“动力装备+储能服务”协同发展，打造“产研用储”一体化技术方案，是动力与储能产品研发、生产的国际化创新平台，具备资本与产业双布局的可持续优势与规模潜力。希望双方紧密合作，加强技术与市场信息对接，整合资源共同开发境内外市场，为全球能源转型贡献中国力量。

座谈会后，双方签署战略合作协议并参观三力士股份有限公司展厅及工厂。



陈琪，博士毕业于韩国国立庆尚大学，纳米新材料专业，研究方向：橡胶制品配方及加工优化；纳米新材料研究；现工作于青岛科技大学高分子科学与工程学院，发表论文20余篇，授权发明专利3项，主持“山东省创新能力提升工程”省级项目1项，作为骨干成员参与科技部重大项目1项，荣获第五届中国环境挑战“最佳解决方案奖”，2023年获得宁波市“阳明学者”荣誉称号。

9月23日上午，三力士股份有限公司成功召开陈琪博士后出站结题报告会。会议邀请绍兴市柯桥区人社局副局长裘波、专技科科长王萍、国内橡胶领域知名专家教授及企业负责人共同组成评审专家组，对博士后研究项目进行严格论证与评审，最终陈琪博士后的研究工作获得考核组一致认可，顺利出站。

在会上，陈琪博士就《EPDM股份在三角带中应用》课题进行了结题汇报。该研究通过对三元乙丙股份进行高效活化及再生处理，成功解决了其在三角带中的循环利用难题。这一成果不仅有效减少了三角带生产过程中的碳排放，降低了生产成本，为公司可持续发展注入新动力，更在三角带行业内树立了标杆，发挥了示范引领作用，为行业的技术进步与绿色发展提供了重要参考。该课题兼具较高的学术价值与广阔的应用前景。

考核小组认真听取了陈琪博士的结题报告，并进行了现场提问。经过深入质询与讨论，考核小组一致认为：陈琪博士的研究工作成功解决了三元乙丙橡胶股份在天然橡胶包布带中的界面结合问题，显著提升了产品的综合力学性能；同时，实现了三元乙丙橡胶股份在三元乙丙橡胶同步带中的高效化应用，达到了节能减排的目标；此外，还提出了固体胶粉与液体再生橡胶在带中的应用研究可能性，对胶粉的理论研究与实践应用均具有重要意义。基于上述成果，考核小组一致同意该课题结题。

三力士始终将人才视为创新驱动的核心动力。自设立省级博

士后工作站以来，公司已成功培养3位博士后出站，并与多家高校及科研机构建立了深度合作关。系。以与青岛科技大学联合培养企业博士后为契机，三力士将进一步深化交流合作，推动多层次、全方位的人才智力与科技项目协同发展。公司致力于为科研人才打造更优越的科研环境与更广阔的发展平台，助力橡胶行业实现技术突破与科技成果转化，携手共创橡胶产业高质量发展的美好未来！



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。

公始逐梦 从飞虎牌到

三力士的三十年商海沉浮 从飞虎牌到

吴兴元、吴江琴

云南荔箭商贸有限公司

1996年成为三力士云南代理商，从初期“飞虎牌”质量困境到结缘三力士，历经三十年奋斗，年销售额突破2000万。始终秉持“质量即投资，信任即资产”理念，与吴培生、吴琼琰两代领导人携手，以品质深耕市场。如今依托云南区位优势，共拓东南亚蓝海，续写合作新篇。



遇见三力士，携手三力士。1996年获得云南代理权，在品质和数量的双发展道路上稳步前行，实现销售目标的同时与客户建立长期的合作关系，不断进步、不断发展。

1995年的金秋十月，当第一缕晨曦穿透云贵高原的薄雾，我们怀揣着创业的炽热梦想，踏上了云南这片神秘而充满挑战的土地。然而，命运似乎早在刻意考验我的决心——强烈的高原反应如影随形，每一次呼吸都像是在与稀薄的空气搏斗；街头巷尾暗涌流动的贩毒阴影与小偷横行的市井乱象，让初来乍到的我们时刻绷紧神经；简陋的居住环境与门店仓库合二为一，白热化的市场竞争，构成了创业初期最真实的生存图景。

就在这样的荆棘丛中，我们选择了浙江本地村办橡胶厂生产的“飞虎牌”皮带。这个带着野性气息的品牌名称，承载着我们“年销百万、赚取第一个桶金”的野心。然而随着时间的推移，现实很快暴露了商品的短板——粗糙的缝线、易断裂的扣头、经不起时间考验的品质。这些质量问题如同附骨之疽，让每一次销售都伴随着退货的隐忧。“质量求生存，质量求发展，质量才能真正占有市场”，这句后来成为我们商业信条的话语，在那些被劣质皮带折磨得焦头烂额的日子里，逐渐清晰起来。

转机出现在一次偶然的相遇。与三力士老董事长吴培生的会面，犹如黑暗隧道尽头透进的一束光。当谈及企业发展前景时，我坦诚地表达了对“飞虎牌”质量困境的忧虑，而吴董那句“价格与质量永远成正比”的论断，如醍醐灌顶般点醒了我。在他的眼中，我看到了对产品近乎偏执的坚守，对长远利益的深远考量，这正是我在“飞虎牌”身上苦苦寻觅而不得的商业灵魂。尽管转型初期，三力士产品的利润远不及预期，甚至让我经历了业务推广最艰难的时期——每天背着样品走街串巷，遭受忽视与拒绝几乎成为家常便饭，我出门在外办业务，老婆则在店内打理着一切，生活几乎被工作占满了，但那些与吴董关于包装改进、质量把控、市场竞争的每一次深入交流，都让我们愈发确信：这是一条值得押上全部身家的正确道路。

第二年，当销售额突破30万大关时，激动的泪水模糊了双眼。这不是简单的数字增长，而是市场对品质认可的最好证明。我们开始了更冒险的市场开拓——专跑业务、精准化推广、“先用后付”的创新模式，这些在今天看来稀松平常的销售策略，在当时却是打破市场坚冰的利器。第三年全面转向三力士的决定，看似决绝，实则是两年积累后的水到渠成。第四年、第五年，销售额呈几何级数增长的曲线，不仅记录着一个品牌的崛起，更镌刻着一个创业者从青涩到成熟的蜕变轨迹。

2010年，当年度销售额定格在2000万这个数字时，回望来时

经销商风采



路，每一个节点都与吴培生老董事长的身影紧密相连。记得那些因紧急订单导致资金链危急的危急时刻，是他毫不犹豫的信任——“先给货，后付款”的承诺，如同雪中送炭，让企业一次次渡过难关；记得每年与老吴董的深度沟通，从皮带包装的细节改良到市场竞争策略的调整，从质量标准的严格把控到销售渠道的拓展创新，这些看似平常的交流，实则是商业智慧的新火相传。我们之间早已超越了普通的厂商关系，形成了休戚与共的命运共同体。

三十载商海沉浮，从云南高原那个为“飞虎牌”皮带质量忧心忡忡的创业者，到与三力士携手共创辉煌的合作伙伴，这段历程教会我们最珍贵的一课：在商业世界中，质量不是成本，而是最长远投资；信任不是交易，而是最宝贵的资产。每当看到消费者系着我们销售的皮带露出满意的微笑，每当翻阅逐年攀升的销售数据，都会想起初到云南时那个满怀憧憬却又举步维艰的我们——正是那些看似难以逾越的困难，磨砺出了追求卓越的坚韧品格；正是那些在质量与利益间反复权衡的抉择，铸就了今日的商业信誉。

站在今天的坐标回望，云南高原稀薄的空气依然记忆犹新，但更难忘怀的是与三力士共同书写的这段商业传奇。它告诉我们：真正的商业成功，从来不是靠投机取巧或短期暴利，而是在每一个质量细节上的精益求精，在每一次市场战前的坚守初心，在每一份商业信任中的相互成就。这或许就是改革开放大潮中，无数民营企业能够从小到大大、由弱变强的精神密码——以质取胜，以信立本，方能行稳致远。

展望未来，我们与三力士的故事仍在续写。在吴琼琰董事长的带领下，我们积极学习新型三力士发展理念，作为深耕云南市场三十年的老伙伴，我们深知：在消费升级与行业变革的新浪潮中，唯有继续以“质量为根、信任为魂”，方能与三力士携手再创辉煌。吴琼琰董事长带给我们的新时代的新思想，指引我们计划进一步深化区域市场的精细化运营，依托云南辐射东南亚的区位优势，与三力士共同探索跨境皮带市场的蓝海；同时，我们将加大对终端客户的深度服务，通过会员体系、售后保障等创新模式，让每一条三力士皮带不仅成为品质的象征，更成为用户信赖的伙伴。

最后，特别想对吴培生老董事长、吴琼琰董事长以及三力士团队说一声感谢——感谢你们三十年前那束照亮迷途的光，感谢每一次低谷时的信任托举，感谢我们将视为“休戚与共的家人”。未来的路上，我们愿以更饱满的热情、更专业的服务，与三力士同心同行；你们专注研发与品质升级，我们深耕市场与服务落地；你们谋划长远战略，我们落实区域深耕。

云南的风依旧带着高原的凛冽，但我们知道，因为有彼此的陪伴，前路必将温暖而明亮。携手三力士，未来可期！