



## 智汇未来 创变新生

### 三力士首届AI创意黑客松大赛圆满落幕



从初春3月到繁花似锦4月,一场关于“智慧与代码”的碰撞在公司热烈上演。4月17日,历时一个多月的公司首届AI黑客松大赛于凤凰创新园12楼培训室迎来了决赛路演。自3月12日启动以来,大赛迅速点燃了内部技术创新的火花,14支队伍踊跃报名。在长达36个日夜的备赛期里,选手们利用业余时间开展头脑风暴、模型训练与代码攻坚。经组委会严格筛选与优化整合,最终8支硬核战队脱颖而出,齐聚路演舞台,用前沿AI技术描绘出公司未来的智能化蓝图。

本次决赛不仅是一次技术阅兵,更是一场思想交锋。大赛特邀董事长吴琼琰女士、生产顾问吴兴荣先生及场外技术支援王凡先生组成评审团,从战略高度、业务深度与技术专业度为项目把脉定向。

在简洁有力的团队介绍与严格的评比规则宣读后,主持人一语定调:“项目不仅要‘酷’,更要能‘用’”。伴随着这句直击核心的要求,最激动人心的Demo展示环节随即登场,瞬间将全场气氛推向顶点。

8支队伍轮番上阵,将晦涩的AI算法转化为直观演示,从智能生产优化到业务流程自动化,用实际运行效果有力证明了AI绝非空谈,而是实打实的生产力。

为确保评选公平专业,大赛构建了百分制的“价值导向”评审体系:创新性与实际性各占30分,既看重能否打破思维定式,又拒绝“空中楼阁”,高度聚焦技术落地与稳定;商业与企业价值占25分,直击核心考量项

目能否降本增效、解决痛点乃至开辟新增长曲线;展示与方案完整性占15分,全面检验团队的逻辑表达与答辩应变,真正以实战标准衡量AI赋能成效。

经过评审团严苛打分与激烈讨论,各大奖项尘埃落定。最终,智在必得队凭借卓越表现荣获一等奖,智启新星队与节能队分获二等奖与三等奖。评审嘉宾为获奖团队颁发了荣誉,表彰他们背后的汗水与智慧。

赛事尾声,吴董发表了总结讲话。她首先对大家过去一个多月的奋战给予了高度肯定,并直言选手们在舞台上展现出的项目成果令人惊喜。针对路演中涌现出的优秀项目,她进行了点评与认可,并殷切期盼这些方案能跨越“演示”的边界,在未来真正落地生根,为公司带来切实可见的业务成果。最后,她向全体员工发出了时代号召:面对技术浪潮,不要畏惧,而要主动拥抱、学会使用AI。

落幕不散场,AI赋能迈入“新起点”。4月17日的终局绝非结束,而是公司全面拥抱AI时代的崭新开端。首届AI黑客松的成功举办,不仅挖掘了一批深藏不露的技术人才,更沉淀了多个具备高落地价值的AI解决方案。未来,公司将继续以技术创新为引擎,推动优秀项目的孵化与上线,让代码真正转化为驱动企业高质量发展的强劲动力。

智汇未来,让我们期待下一次的顶峰相见!



意见反馈&投稿渠道栏



品质创造价值  
Quality creates value

## 共集乘赢未来

### 三力士首场市场升级研讨会议在奉化圆满召开

2026年4月1日,三力士股份有限公司首场市场升级研讨会议在浙江奉化隆重召开。本次会议以市场升级、组织进化、战略共创为核心,汇聚一众经销商伙伴,深度探讨行业发展新路径,凝聚生态共建新共识,携手开启工业传动领域高质量发展新征程。

会议开篇,特别设置现场参观环节,为经销商伙伴搭建了直观学习、经验借鉴的实践平台。在宁波华振实达机电设备有限公司现场,经销商们近距离观摩了店铺“前店后仓”的高效运营模式、标准化管理流程,详细了解数字化运营落地的实践成果,深入探讨终端零售过程中的经营痛点与破局思路,为后续的深度交流奠定了坚实的实践基础,也让大家对终端运营升级有了更清晰的认知。

交流分享环节,行业实战者们倾囊相授。浙江集乘工业品合伙人邵总、林总、干总依次登台,结合自身从

业经验分享实战心得。邵总强调,资源整合的关键在于找到靠谱的“带头大哥”,与三力士的深度合作,源于双方理念的高度契合与共同的发展追求;林总指出,行业规模化发展离不开标准化体系建设与专业团队支撑,这与三力士的集乘战略不谋而合,为双方协同发展指明方向;干总则分享了自身转型历程及门店标准化运营流程,用可落地、可复制的实践经验,为在场经销商伙伴提供了宝贵的参考范本。

此次大会,既是三力士直面行业新挑战的重要发声,更是与经销商伙伴抱团取暖、资源整合、生态共建的生动实践。

本次会议使用共创会的形式,在会上,多位经销商代表结合数十年从业经历,分享了自身在行业浪潮中的关键抉择与生存智慧——从品牌换选时的初心坚守,到区域市场开拓中的攻坚克难;从代际接班过程中的探索

突破,到应对市场危机时的韧性成长。一个个真实鲜活的成长故事,不仅印证了“品质是生命线”的行业铁律,更让“抱团发展、共生共赢”的理念深深扎根在每一位与会者心中,凝聚起携手前行的强大合力。

当前,行业变革的号角已然吹响,工业传动领域正面临前所未有的挑战:单一品类面临替代风险、客户采购趋向一体化、代际传承能力出现断层、市场需求遭遇萎缩困境。面对时代考题,三力士董事长吴琼琰女士在会上提出核心战略主张:集乘,是应对时代变革的唯一出路。她强调,唯有打破单点竞争的壁垒,全力构建数字化生态、完善代际传承机制、打造高品质供应链,才能让基层经销商站稳脚跟,不被时代淘汰。同时,吴董描绘了“森林式生态”的企业愿景——企业不再是传统的管理体,而是一片让每个参与者都能找到适合自身生长空间的森林,倡导“抱团取暖,资源共享”,与

经销商伙伴构建休戚与共的命运共同体,实现“让森林中找到一片绿荫,让整个森林更璀璨”的共赢目标。

共创会尾声,特别设置悦纳互动环节,让在场伙伴们打开心扉、真诚交流。大家坦诚相待,有人称赞同行伙伴的坚守与担当,有人感恩三力士的赋能与支持,被夸赞者也从容分享自身优势与成长感悟。温暖而热烈的氛围,进一步拉近了彼此的距离,筑牢了“共生共赢”的情感纽带,也让每一位参与者都感受到了大家庭的温暖与力量。

心同向,行致远;共集乘,赢未来。三力士将持续深化与经销商伙伴的战略合作,以品质为根基、以创新为驱动、以数字化为引擎、以生态为纽带,与全体合作伙伴携手并肩,在工业传动的时代浪潮中,抱团取暖、集乘共生,共同打造可持续发展的产业森林,共绘行业高质量发展的美好蓝图!





# 告别传动痛点

## 三力士重载切割带 R8 进口替代实力派

高温打滑、频繁断裂、适配性不佳等问题，长期困扰工业、汽车、农机等领域的传动设备。设备频繁停机、耗材反复更换、运维成本居高不下，诸多行业痛点，如今正被三力士重载切割带R8逐一破解。

该系列型号规格齐全，可全面覆盖多元传动场景，无需改造设备即可直接替换进口规格产品。产品选用高性能EPDM胶料，搭配芳纶纤维增强底胶与齿上夹布加固结构，具备出色的横向刚性，可抵御复杂

工况下的动载冲击，耐温范围覆盖-40℃~120℃，抗磨损、抗开裂性能大幅升级，核心性能指标均达到国际一流标准。

严苛工况下的持久表现，是衡量传动带品质的关键。依托真实项目现场的对比测试，三力士重载切割带R8的硬核实力得到充分验证。2025年，在XX风机项目中，三力士重载切割带R8与三款国际知名品牌产品同步装机，在严苛条件下，进口皮带仅运行1个月左

右，便因抗磨损性能不足出现带体变细松弛、摩擦力下降，最终打滑失效；而三力士重载切割带R8连续稳定运行超6个月仍保持优异工况，凭借可靠表现获得项目方高度认可。

摆脱低效运维与高成本困扰，三力士重载切割带R8以持久稳定的传动性能为设备保驾护航，助力企业打破进口依赖，实现降本增效、提质稳产的双重目标。



# 共启水上运动产业新征程

## 18家JETSURF ACADEMY 国际动力冲浪板学院在绍兴签约

2026年4月8日，JETSURF ACADEMY国际动力冲浪板学院签约仪式在浙江绍兴凤凰创新园举行。来自全国多个省市的18家合作单位代表齐聚一堂，共同

参与本次签约授牌系列活动，标志着JETSURF ACADEMY全国合作网络正式铺开，携手各方伙伴构建覆盖多区域的水上运动产业生态新格局。

### 携手全国伙伴 共建合作矩阵

交流会上，引捷动力科技有限公司总经理陆铁栋致欢迎词，向远道而来的18家合作单位代表表示热烈欢迎，并全面介绍了学院的品牌理念、发展布局及核心优势。依托动力冲浪领域行业顶尖品牌JETSURF，JETSURF ACADEMY凭借成熟的技术体系、标准化培训课程与赛事运营经验，已在全球多个地区建立合作网络。此次签约的18家单位，涵盖了全国多地的水上运动俱乐部、户外体验平台等，

是 JETSURF ACADEMY面向国内市场布局的重要合作伙伴。

随后，JETSURF ACADEMY相关负责人深入解读了全国合作体系与支持政策，从品牌授权、技术赋能、运营指导、市场推广等多个维度，为合作方提供全流程落地保障。各单位代表就运营落地、课程设置、赛事联动等问题展开交流讨论，对后续合作模式形成了清晰共识。

### 学院正式授牌 开启合作篇章

下午，JETSURF ACADEMY国际动力冲浪板学院签约仪式在引捷动力科技有限公司展厅举行，在现场嘉宾的共同见证下，引捷动力科技有限公司副总经理丁泊远依次为18家合作单位授牌，授予

JETSURF ACADEMY官方运营资质。将依托学院的品牌与资源优势，在各自区域开展动力冲浪体验、教学、培训、赛事推广、俱乐部运营和产品销售等相关业务。

### 落地标准体系 构建协同生态

随着JETSURF国产化生产线的落地，浙江绍兴凤凰创新园成为 JETSURF ACADEMY后续国内运营落地的重要支撑。未来，学院体系将以绍兴为支点，辐射全国各合作区域，联动18家合作单位共同推进三大核心布局：

标准化培训体系落地：为各合作单位提供统一的教练培训、课程认证体系，保障全国范围内的教学质

量与安全标准；

区域联动赛事活动：依托各合作单位的本地资源，开展、推广动力冲浪区域赛事等活动，扩大动力冲浪运动的大众影响力；

产业生态协同发展：整合各区域的场地资源、渠道资源与用户资源，构建“品牌+本地运营”的协同模式，推动水上运动从专业领域向大众消费场景延伸。



随着本次18家合作单位的签约落地，JETSURF ACADEMY全国合作网络已初步成型。未来，学院将持续优化合作支持体系，携手各区域伙伴共同推动动力冲

浪运动的普及与发展，助力国内水上运动产业向专业化、规模化、大众化方向升级，为更多爱好者提供安全、专业、多元的水上运动体验。

# 官宣

## 共启动力冲浪运动发展新征程 引捷动力与万达体育达成战略合作

近日，浙江引捷动力科技有限公司携旗下国际专业动力冲浪板品牌JETSURF，与万达体育正式达成战略合作。双方将以资源互补、协同发展为原则，在赛事运营、器材供应、人才培养、运动普及等领域展开深度合作，共同推动动力冲浪运动在国内与全球市场的规范化、专业化、大众化发展。

JETSURF作为国际摩托艇联合会（UIM）主办赛事官方唯一指定动力冲浪板器材品牌，凭借领先的技术研发、严苛的品质管控、完善的安全保障体系及国际权威认证，成为全球动力冲浪运动的标杆品牌。本次合作中，JETSURF正式成为2026 MOTOSURF GP（MSGP）动力冲浪板大奖赛唯一指定器材品牌，将为赛事提供专业竞赛装备与全方位技术支持，共同推动动力冲浪运动在中国及全球范围内的高质量发展。

伴随JETSURF国产化生产线在绍兴正式落地，浙江引捷动力科技有限公司实现核心装备本土研发、自动化制造与全链条供给，进一步夯实产品与产能优势。同时，JETSURF ACADEMY国际动力冲浪板学院全国布局提速，4月，首批18家学院完成签约授牌。在此次战略合作中，引捷动力还将借助万达体育赛事运营、资源整合与市场推广的优势，通过品牌授权，以绍兴为支点，构建JETSURF动力冲浪板覆盖全国的标准化教学体系、教练员培训认证与人才选拔网络，打通青少年与动力冲浪爱好者从入门体验到专业竞技、走向国际赛场的完整路径，为行业持续输送优质后备力量。

此次战略合作，是引捷动力深化JETSURF中国市场布局、加速品牌本土化推广、全面推动动力冲浪运动普及与发展的重要举措。未来，JETSURF将持续坚守技术创新与绿色发展理念，携手全国18家JETSURF ACADEMY学院与合作伙伴，与万达体育紧密协作，助力水上动力运动产业升级，促进文体旅商深度融合，为中国动力冲浪运动高质量发展注入坚实动力。



开栏词  
Opening Words

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。

经销商  
风采

## 我们与三力士的故事

重庆坤丰商贸有限公司自1999年与三力士结缘，深耕山城传动市场二十余载。公司专注工矿、农机、基建等领域三角带供应，以精准匹配和专业技术解决矿山重载、丘陵农机等复杂工况需求。秉承“品质为先、服务至上”理念，紧跟三力士技术升级步伐，为客户提供可靠的传动解决方案，致力于成为重庆地区传动领域的标杆服务商。

袁忠玉

重庆坤丰商贸有限公司



## 匠心传动 深耕山城

### 我与三力士的重庆情缘

在重庆这片工业底蕴深厚的土地上，机械传动虽看似不起眼，却维系着无数企业生产运转的命脉。从最初放弃白领工作转行，到如今成为三力士三角带重庆区域总经销商，二十余载风雨兼程，我不仅见证了品牌的成长壮大，更与这座山城的工矿企业、农机合作社、基建工程同频共振，用一条坚韧的三角带，搭建起品质与信任的桥梁。

1999年，机缘巧合之下，我与三力士结缘，并认识了吴培生先生。当时三力士品牌还不太出名，作为乡镇企业，规模不大，年销量只有2000万左右，厂长正是吴培生先生。记得第一次到绍兴柯桥，厂长、业务员和我们一行四人，在一家路边小店里吃饭，极其质朴简单。厂长话很少。如今回忆起来，我仍记得当时工厂的样貌，以及他给予我重庆总代理资格的那一句重如千钧的口头承诺。

2005年，三力士由乡镇企业改制为民营企业股份有限公司，销售额从几千万增长到几个亿，全国销售网络健全优质，市场占有率高达30%，处于行业控盘地位。三力士如日中天，行业主导地位坚如磐石。我问吴培生老董事长：为什么我们不采取策略，让其他品牌生存艰难甚至倒闭？他回答说：第一，打倒一个，又会起来另一个，我们打不完；第二，没有竞

争，我们就不会有发展。我们不必痴迷于唯我独尊的状态，需要的是做好自己的产品。越己者，恒越。吴老先生的大格局和“一生只做三角带”的企业精神，让我对三力士充满了信心，坚定了长期合作的决心，立志把优质产品带给重庆每一家有需要的企业。

薪火相传，初心不改。如今，在董事长吴琼瑛的带领下，我看到了三力士全新的气象。她既传承了父辈那份“一生只做一件事”的匠心与执着，又为这家行业龙头企业注入了现代化管理与科技创新的灵魂。让我们经销商感受到，三力士不仅是在卖产品，更是在引领整个传动行业迈向智能化、高质量发展的新阶段。跟着这样的领路人，我们在山城打拼，心里更有底气，方向也更加明确。

重庆地域广阔、工况多样，主城区工业密集，渝西、渝东北及三峡库区等区县的工矿、农机需求旺盛，市场潜力巨大。但开拓之路并非一帆风顺。初期品牌在当地认知度有限，客户对新品牌普遍持观望态度。我便带着样品，一家家跑工厂，一个个走访区县，用实干打开了市场。当地有一家矿山企业，此前因工况恶劣、负载过重，所用三角带平均一周就要更换一次。频繁停机不仅影响生产进度，

维修成本也居高不下。企业负责人为此头疼不已，抱着试一试的态度，让我带上皮带去工厂。接到电话后，我知道机会来了，马上向同行了解矿山行业及设备情况，根据重载、粉尘大、连续运转的特点，精准匹配了专用型号。安装后，三角带运行稳定，使用寿命延长至一个月以上，彻底解决了频繁断带的痛点。此后，该企业全面换用我们三力士的三角带，并成为我们的长期战略合作伙伴，还主动向周边工矿企业推荐。凭借口碑，我们实现了以点带面的市场拓展。

重庆丘陵山地多，农机是农业生产的核心装备。每年春耕秋收时节，农机故障率直接影响农户的收成。此前，不少农户使用的三角带频繁出现打滑、断裂，耽误农时。我和配套工厂的技术人员立即深入各区县的田间地头，着手解决问题。一般的工业皮带都是热胀冷缩，使用后会长拉；而农机皮带遇热反而缩短，导致无法正常离合。我把这一疑问反馈给三力士的技术人员，他们给予了技术上的支持。经过几天的反复实验，最终推出了农机专用带，其抗拉伸、耐磨损的特性，完美适配山地农机的作业环境。凭借可靠的品质与专业的售后团队，三力士皮带在重庆农机市场占据了一席之地，守护

着万千农户的丰收希望。

市场开拓不易，守住口碑则更难。多年来，我始终坚持“品质为先、服务至上”的理念，紧跟品牌技术升级的步伐，同步在重庆推广新型号、高性能产品，同时不断优化服务，让客户买得放心、用得安心。我始终坚信：靠谱的产品与真诚的服务，才是立足市场的根本。作为重庆区域经销商，我不仅是产品的销售者，更是品牌口碑的守护者，让三力士的品质与口碑在重庆大地持续扎根。

站在当下回望，从吴培生老董事长到吴琼瑛董事长，三力士的接力棒传递的不仅是商业版图，更是一种超越时代的格局。在吴董事长的卓越领导下，公司建成了全球领先的V带检测和研发中心，连续29年稳居行业榜首。作为一线经销商，我深切感受到，品牌不只是我们的供货方，更是与我们并肩作战的“大后方”。她的每一次战略布局，都让我们在面对复杂的市场环境时，能够处变不惊，稳步前行。

一路走来，感谢三力士的信任与支持！我深知这份合作背后的责任与期待。未来，我将继续以优质的产品、稳定的供应和专业的服务，与三力士携手开拓市场、共赢发展。期待在合作中不断深化互信，共同应对挑战，抓住机遇，创造更长远的价值！



## 以考践学强本领 以练赋能护质量

为夯实质量管控基础，提升质量部成员平板硫化操作技能，强化产品质量源头把控能力，近日，质量部组织内部成员开展平板硫化专项培训及实操考试，以专业技能赋能质量提升。

本次培训以“实操为核心、实效为目标”，摒弃单纯理论灌输，采用“理论精讲+实操演示+实操考核”的模式。培训中，内部培训师结合平板硫化设备的结构原理、操作规范、参数调试及常见质量问题等核心内容，用通俗易懂的语言拆解理论知识，重点强调操作过程中的安全要点和质量控制关键环节。随后，讲师亲自主持现场演示，将平板硫化的完整操

作流程，从物料准备、参数设定，到半成品安装、硫化成型、成品取出，每一个步骤都细致拆解、规范示范，让每位成员直观掌握操作精髓，快速吃透实操要点。

实操环节中，全体核心成员分组上阵、亲自动手，严格按照操作规范逐一操作。讲师全程指导，针对成员操作中出现的疑问，及时纠正并耐心讲解，帮助大家快速掌握操作技巧。成员们态度严谨、相互交流，反复练习关键步骤，在一次次练习中不断提升操作熟练度和规范性，充分展现出严谨务实、精益求精的良好作风。

实操考试环节，重点考核成员的操作规范性、参数调试准确性、成品质量把控能力及安全操作意识，考试过程全程严格监考、客观评分，确保考核结果真实有效。最终，全体核心成员均顺利通过考试，实操合格率达100%，充分体现了本次培训的扎实成效。

本次平板硫化专项培训及实操考核，有效提升了质量部核心成员的平板硫化实操技能，进一步规范了操作流程，强化了质量意识，为后续产品质量管控工作筑牢了技能根基。未来，质量部将持续聚焦实操能力提升，常态化开展针对性专项培训，以考促学、以练促干，不断强化团队专业技能，全力守护产品质量生命线。

# 雏凤聚力 共创同行

## 三力士“美好星期六”主题活动



春风送暖，笑语飞扬。2026年4月25日，在柯桥区兴华村“一栖一遇”里，三力士雏凤队的伙伴们迎来了一场专属活动“美好星期六”。本次活动以“破冰与共创”为主题，从思想共鸣到趣味互动，再到烟火相伴，让大家在轻松惬意的氛围里，打破隔阂、凝聚力量，解锁团队相处的温暖模样。

### 共创沙龙：坦诚交流，共话成长

活动开场，一场聚焦团队与自我的共创沙龙率先拉满氛围。伙伴们围坐在一起，坦诚分享工作中的“状态密码”：目标明确、做自己擅长的事时，感觉浑身都有劲儿；但重复机械的任务、不熟悉也不擅长的工作，确实容易让人提不起精神，每一句真心话，都让彼此多了一份理解与共鸣。

在自我认知与团队提升的探讨中，大家也找到了前行的方向：普通员工，要更主

动参与、敢说想法；作为管理者，更要以身作则，多听少说，别轻易否定别人的创意，多给一点鼓励和正向反馈，团队的活力才出得来。而最后的“悦纳夸夸环节”，更是让温暖拉满，一声声真诚的赞美，让大家看见了彼此的闪光点，也让团队的信任感情悄悄升温。

### 趣味互动：破冰融情，默契升温

沙龙过后，欢乐的团队互动环节正式启动。伙伴们根据小队分组，在一场场充满挑战与趣味的游戏中，彻底放下拘谨。信任协

作的考验、脑洞大开的创意比拼、反应力与默契的双重挑战，让大家在一次次并肩作战中，打破了部门与身份的隔阂，原本略显陌生的同事，转眼就成了默契十足的伙伴。现场笑声不断，暖意融融，团队的凝聚力也在不知不觉中悄悄升级。

### 烟火时光：歌声相伴，烧烤狂欢

夕阳西下，夜幕渐临，烟火气十足的烧烤派对如约而至。烤架上的食材滋滋冒油，空气中弥漫着诱人的香气，大家围坐在一起，一边分享亲手烤制的美食，一边

畅聊生活趣事。悠扬的歌声伴着晚风响起，平日里忙碌工作的疲惫，在欢声笑语与烟火暖意中被彻底治愈。

本期“美好星期六”，褪去了繁杂的流程与生硬的说教，只留下一群人围坐在一起，共创、游戏、分享美食。恰恰是这些看似寻常的松弛时刻，悄悄拉近了雏凤队彼此的心。雏凤初鸣，来日方长，这场相聚只是一个闪亮的序章。未来的路，继续并肩同行，把团队的日子过得越来越有劲儿。



# 春藤向上 智启新程

## 三力士第十四期“春藤计划”新员工晚读正式开营

暮春焕新，聚力生长。4月27日，凤凰创新园迎来了一场专属新人的成长之约——第十四期“春藤计划”新员工晚读开营。来自绍兴、天台的24位新员工齐聚一堂，在4位班主任的引领下，共同开启了一段关于成长与蜕变的旅程。

### 破冰 四叶草的幸运密码

成长始于连接。开营仪式上，一场别开生面的“四叶草”破冰游戏迅速拉近了彼此的距离。每一片叶子代表一个维度：I AM（我是谁）、I HAVE（我拥有什么）、I CAN（我能做什么）、I AM LUCKY BECAUSE（我如此幸运是因为……）。

活动中，新员工以围坐交流的形式拉开破冰序幕。

在“我很幸运因为我……”的主题分享环节，大家敞开心扉、畅所欲言，内容涵盖性格特质、专业优势及入职期许。这种真诚高效的互动模式，不仅快速打破了团队成员间的陌生壁垒，实现了从初识到相知的转变，更为后续班级的组织化管理与团队协作夯实了情感基础。

### 目标 与AI共舞的“春藤计划”

“春藤计划”不止于阅读，更在于思维的破局。未来两月，每日17:00-17:30的共读时光，将带领新人沉下心来，精读《大学》、《高效能人士的七个习惯》与《沟通训练营》三本经典。从古老智慧中的“明明德”，到现代职场的七个习惯，学员们将在文化浸润中，夯实职业发展的底层逻辑。

守正，亦要出奇。2026年作为公司的“AI元

年”，也为这次晚读注入了前沿的时代基因。我们不只谈书本，更重实战——特别将AI工具的创新应用深度融入学习场景。在这里，新人将跳出“纯工具论”的局限，学会用专业的业务逻辑去“调教”AI、与AI协同。当底层素养与AI引擎相遇，每一位新人都能在数字化转型的激流中，抢占属于自己的成长先机。

### 规则 严谨与温度并存

为了让学习真正落地，本次晚读制定了严谨的班级“组织化”管理机制。开营现场，班委竞选环节热烈有序，新人踊跃自荐、勇担责任，班长、纪律委员、组织委员等岗位顺利敲定，一支有活力、有担当的班委团队正式组建。

在班级管理上，我们讲究“刚柔并济”：严格的出勤与分享机制，帮助大家自律中建立秩序感；而每月的圆桌交流会与团建活动，则为思想碰撞添了一抹人情味与温度。一刚一柔，让成长既有尺度，也有温度。

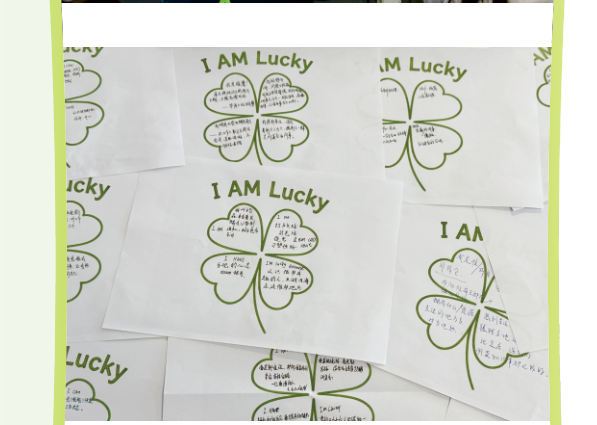
### 寄语 向下扎根，向上生长

开营仪式的最后，班主任徐丽与王微微老师为新人们送上了寄语。徐丽老师强调：“学习是自己的事，就像藤蔓生长，需要不断吸收养分。希望大家在接下来的48天里，保持精气神，不仅在工作中用AI提升效率，更在生活中通过创新找到成长的乐趣。”

王微微老师则寄语大家：“晚读营不是简单的打卡，而是要在每个人心中种下一颗种子。这颗种子可以

是对自我更清晰的认知，也可以是面对压力时更稳定的内在力量。希望大家认真投入，更要勇于表达，去看见更多可能。期待大家在结营时，看到那颗种子已经悄然生根、开花。”

春藤计划，是一场关于成长的修行。愿每一位新人都能像春藤一样，在经典中向下扎根，在AI创新中向上生长，与公司共频，与未来共舞。



## 西双版纳路博橡胶有限公司 举办2026年度割胶培训活动

为推进跨境替代种植，以“绿色产业”挤压毒品生存空间，提高村民割胶技能，筑牢境外禁毒防线。近日，西双版纳路博橡胶有限公司在老挝丰沙里省奔代县项目区开展割胶专项培训。本次培训覆盖项目区17个村寨，共组织625名村民参训（其中女性282人），旨在传授专业技能，拓宽增收渠道，从经济根源巩固禁毒成果。

培训期间，路博公司特邀老挝丰沙里省奔代县农业局、劳动局专业技术人员进驻基地，采取“手把手”教学模式，面向项目区村民开展割胶技术实操教学。技术人员结合当地橡胶树生长特性，重点讲解割胶深度控制、日常养护规范及产量提升技巧，确保每位学员熟练掌握操作要领。针对不同文化基础的学员，团队灵活开展分组实训，耐心纠正操作误区，切实提升培训实效。

通过开展割胶技能培训，有效提升了项目区村民的标准化割胶操作水平，既为村民稳定增收提供了有力支撑，也为科学管护、合理保护橡胶树资源奠定了坚实基础。

此次割胶技能培训是西双版纳路博橡胶有限公司落实替代种植战略、践行禁毒社会责任的关键举措，既推动橡胶产业提质增效，为项目区村民提供稳定合法致富路径，更从根源上消除项目区村民因贫困滋生的涉毒风险。

